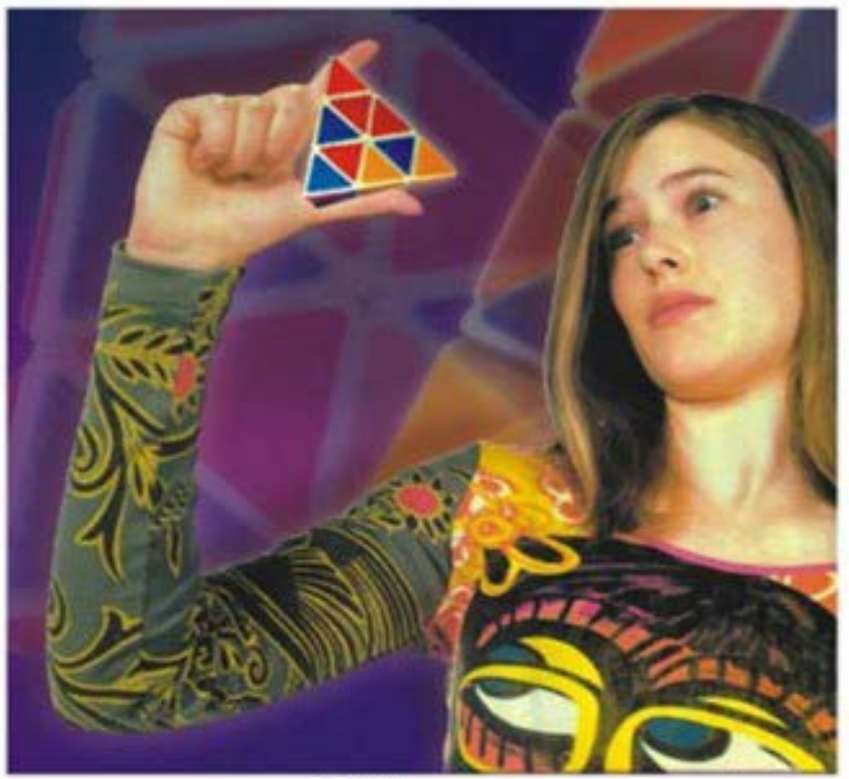
Psihologie

Mihaela Roco

CREATIVITATE ȘI INTELIGENȚĂ EMOȚIONALĂ



Collegium

POLIROM

ria *Psihologie* este coordonată de Adrian Neculau

HAELA ROCO, prof. univ. dr. la Facultatea de Psihologie şi Ştiinţele Educaţiei a iversităţii Bucureşti, este titular al cursurilor Psihologia creativităţii şi Psihologia religiei. te cercetător ştiinţific principal gradul I la Institutul de Psihologie al Academiei Române lucrează la proiecte de cercetare privind creativitatea şi psihologia religiei. Activitatea cercetare ştiinţifică s-a concretizat în publicarea volumelor *Creativitatea individuală şi grup* (Ed. Academiei, Bucureşti, 1979) – pentru care i s-a decernat Premiul Academiei 1981 – şi *Stimularea creativităţii tehnico-ştiinţifice* (Ed. Ştiinţifică şi Enciclopedică, cureşti, 1985). De asemenea, a contribuit la apariţia unor lucrări monografice şi culegeri ţară şi în străinătate (Franţa şi Statele Unite), precum şi a unui număr însemnat (46) de icole, sinteze şi studii experimentale în reviste de specialitate. A prezentat numeroase municări la sesiuni ştiinţifice naţionale şi internaţionale. A fost visiting professor (profesor itat) la National Science Foundation şi la Universităţi din Washington şi Kentucky, la nsiliul Europei şi la Centrul de Psihologia Religiei Louvain-La Neuve (Belgia).

2001 by Editura POLIROM

tp ://www.polirom.ro

ditura POLIROM
şi, B-dul Copou nr. 4, P.O. BOX 266, 6600
ucureşti, B-dul I.C. Brătianu nr. 6, et. 7, P.O. BOX 1-728, 70700

escrierea CIP a Bibliotecii Naţionale:

ROCO, MIHAELA
Creativitate şi inteligenţă emoţională / Mihaela Roco, Iaşi: Polirom, 2001
248 p., 24 cm (Collegium. Psihologie)
Bibliogr.
ISBN: 973-683-654-1

159.9
rinted in ROMANIA

Mihaela Roco

CREATIVITATE şi INTELIGENŢĂ EMOŢIONALĂ

POLIROM
2001, 2004, 2007

În memoria mamei mele

Tablă de materii

Capitolul 1

TEORII ACTUALE PRIVIND NATURA ŞI EVALUAREA CREATIVITĂŢII 11

1.1. Nevoia de creativitate 12

1.2. Termenul *creativitate* 12

1.3. Caracterizarea creativităţii 17

1.3.1. Definiţii 17

1.3.2. Calităţi 18

1.3.3. Criterii 18

1.4. Teorii recente ale creativităţii 19

1.4.1. Teresa Amabile 19

1.4.2. Robert W. Weisberg 21

1.4.3. H. Gardner 21

1.4.3.1. Nivelul subpersonal 22

1.4.3.2. Nivelul personal 22

1.4.3.3. Nivelul intrapersonal 23

1.4.3.4. Nivelul multipersonal 23

1.4.4. M. Csikszentmihalyi 24

1.4.4.1. Câmpuri de producţie culturală 25

1.4.4.2. Contribuţia persoanei 27

1.4.4.3. Asimilarea sistemului 29

1.4.5. Michel şi Bernardette Fustier 30

1.4.5.1. Curentul clasificator sau logic 30

1.4.5.2. Curentul experimental 30

1.4.5.3. Curentul funcţional 31

1.4.5.4. Curentul combinatoric 31

1.4.5.5. Curentul intuitiv şi descoperirea rolului inconştientului 32

1.4.6. *Insight* şi creativitate 32

1.4.7. Motivaţie şi creativitate 32

1.4.8. Dezorganizarea creativă 34

1.4.8.1. Stadiul formativ sau cel de creştere aditivă 34

1.4.8.2. Stadiul normativ sau de creştere replicativă 34

1.4.8.3. Stadiul integrativ sau de creştere acomodativă 35

1.4.8.4. Stadiul transformaţional sau de creştere creativă 35

1.5. Concluzii cu privire la teoriile şi interpretările creativităţii 36
1.5.1. Interpretări cu dominanţă mistică 36
1.5.2. Abordările pragmatice ale creativităţii 36
1.5.3. Interpretarea psihanalitică 37
1.5.4. Abordarea psihometrică a creativităţii 38
Bibliografie 40

Capitolul 2
TEORIA NEUROBIOPSIHOLOGICĂ A CREATIVITĂŢII 42
2.1. Specificul teoriei şi preocupări actuale 42
2.2. Scurt istoric 43
2.3. Precizări privind cortexul (creierul) 44
2.4. Modelul tridimensional al creierului 46
2.5. Tipuri de emisfericitate 50
2.6. Mijloace de cunoaştere a emisfericităţii 51
2.7. Particularităţi ale funcţionării celor două emisfere 52
2.8. Dovezi ştiinţifice ale complementarităţii celor două emisfere cerebrale 55
2.9. Modelul creierului total 58
2.9.1. Interconexiunile între funcţiile cerebrale 58
2.9.2. Preferinţele cerebrale şi interconexiunea între sectoare 60
2.9.3. Varietatea preferinţelor şi interconexiunilor cerebrale 61
2.9.4. Profilurile marcante de stânga 62
2.9.5. Profilurile marcante de dreapta 63
2.9.6. Profilurile cu interconexiuni puternice (profiluri pereche) 63
2.10. Cercetări privind gradul de folosire a celor patru sectoare cerebrale 65
2.11. Rezolvarea de probleme şi creierul total 66
2.12. Creier total şi comunicare interpersonală 68
2.13. Creier total şi programare neurolingvistică 73
2.14. Predare-învăţare şi creier total 77
2.15. Activarea celor patru moduri de funcţionare a creierului prin activităţi din timpul liber 78
2.16. Sexul şi particularităţile de funcţionare a creierului 80
2.17. Teste şi exerciţii 84
2.17.1. Exerciţiu pentru stimularea zonelor cerebrale mai puţin disponibile individului (N. Herrmann) 84
2.17.2. Exerciţiu pentru antrenarea modului de gândire cel mai puţin preferat (N. Herrmann) 85
2.17.3. Exerciţiul muncii stimulative (N. Herrmann) 86
2.17.4. Categorii ocupaţionale reprezentative 88
2.17.5. Cele patru tipuri diferite ale sinelui corespunzătoare celor patru sectoare cerebrale (N. Herrmann) 88
2.17.6. Stimularea comunicării non-verbale (G. Jones – 1994, H. Rückie – 1999) 89
2.17.7. Exerciţii pentru comunicarea non-verbală 90
2.18. Testul proverbelor (adaptat de M. Roco) 92
2.19. Chestionar de preferinţe acţionale (adaptat de M. Roco după D. Chalvin şi N. Herrmann) 94
Bibliografie 97

Capitolul 3
COMPLEXELE PERSONALE: FACTORI STIMULATIVI SAU INHIBITORI AI CREATIVITĂŢII 100
3.1. Barierele personale în raporturile interumane (E. Limbos) 101
3.1.1. Bariere legate de contextul sociocultural 101
3.1.1.1. Conflictul de valori şi lipsa cadrelor de referinţă 101
3.1.1.2. Condiţionarea şi manipularea prin mass-media 102
3.1.1.3. Prejudecăţile 102
3.1.1.4. Diferenţele culturale 102
3.1.1.5. Nonintegrarea frustraţilor 103
3.1.2. Barierele datorate fricii endemice 104
3.1.2.1. Înfruntarea 104
3.1.2.2. Agresivitatea 104
3.1.2.3. Principiul competiţiei 104
3.1.2.4. Rezistenţa la schimbare 104
3.1.2.5. Lipsa încrederii în sine 105
3.1.3. Barierele datorate atitudinilor individualiste 105
3.1.3.1. Comportamentul egocentric 105
3.1.3.2. Necunoaşterea propriei persoane 105
3.1.3.3. Sentimentele de incompetenţă sau ineficienţă 105
3.1.3.4. Lipsa de obiectivitate şi realism 106
3.1.3.5. Pasivitatea excesivă 106
3.1.4. Bariere referitoare la relaţiile individ-grup 106
3.1.4.1. Lipsa de comunicare 106
3.1.4.2. Marginalizarea 107
3.1.4.3. Lipsa de autenticitate 107
3.1.4.4. Izolarea nu favorizează creativitatea 107
3.1.4.5. Dependenţa 107
3.2. Blocaje ale creativităţii 109
3.2.1. Blocaje de tip emoţional 109
3.2.2. Blocaje de ordin cultural 109
3.2.3. Blocaje de ordin perceptiv 109
3.3. Complexele personale 110
3.3.1. Definire şi caracterizare a complexului 110
3.3.2. Complexul de abandon (părăsire) 112
3.3.3. Complexul de rivalitate fraternă 114
3.3.4. Complexul de nesiguranţă (insecuritate) 115
3.3.5. Complexul castrării sau al afirmării de sine în plan sexual 116

3.3.6. Complexul de vinovăţie 117
3.3.7. Complexul de inferioritate 119
3.3.8. Principii şi reguli utile pentru eu 128
3.4. Tipurile psihologice ale lui C.G. Jung 130
Bibliografie 133

Capitolul 4
INTELIGENŢA EMOŢIONALĂ 135
4.1. Însemnătatea emoţiilor 135
4.2. Definirea şi caracterizarea inteligenţei emoţionale (IE) 138
4.3. Empatia ca trăsătură a inteligenţei emoţionale 146
4.4. Profilul psihologic al persoanelor cu un nivel ridicat al inteligenţei emoţionale 148
4.5. Direcţii ale educării inteligenţei emoţionale 151
4.6. Evaluarea inteligenţei emoţionale 155
4.7. Unele concluzii ale cercetărilor privind inteligenţa emoţională la români 157
4.8. Unele aplicaţii practice ale inteligenţei emoţionale 158
4.9. Teste şi exerciţii aplicative 185
4.9.1. Lista emoţiilor (adaptat după M. Roco şi D. Goleman) 185
4.9.2. Exerciţiu pentru evaluarea fenomenelor care provoacă disconfort psihic (adaptat după M. Roco şi D. Chalvin) 186
4.9.3. Test pentru inteligenţa emoţională (pentru adulţi) (adaptat de Mihaela Roco după Bar-On şi D. Goleman) 187
4.9.4. Test pentru inteligenţa emoţională (varianta pentru copii) (adaptat de Mihaela Roco după varianta pentru adulţi) 189
4.9.5. Exerciţii pentru sondarea satisfacţiei profesionale 192
4.9.6. Chestionar pentru autocunoaşterea celor patru modalităţi de a reacţiona, în special în situaţii dificile sau critice: fugă, atac, manipulare, asertivitate (adaptat după D. Chalvin) 197
4.9.7. Reguli 201
Bibliografie 201

Capitolul 5
TESTE, EXERCIŢII ŞI JOCURI CREATIVE 204
5.1. Test de imaginaţie şi creativitate (adaptat după E.P. Torrance, Al. Osborn, J.P. Guilford, N.A. Wallach şi N. Kogan, G. Meunier) 204
5.2. Chestionar de atitudini creative (Mihaela Roco, Universitatea Bucureşti, J.M. Jaspard – Universitatea Louvain-La Neuve, Belgia) 211
5.3. Chestionar de motivaţie profesională (adaptat după R. Bazin) 214
5.4. Stiluri de personalitate creatoare (adaptat după C.G. Jung şi D. Kolb) 216
5.5. Stiluri de inovaţie (traducere şi adaptare de Mihaela Roco după W.C. Miller) 220
5.6. Metode de stimulare a creativităţii: PAPSA 226
5.7. Stimularea gradului de activism 231
5.8. De ce nu suntem perseverenţi şi cum am putea fi 232
5.9. Eliminarea obstacolelor (E. Raudsepp) 233
5.10. Lista cu lucrurile care ne „sâcâie" (după E. Raudsepp) 234
5.11. Reveria creativă (după E. Raudsepp) 236
5.12. Exerciţiu pentru activarea imaginaţiei (adaptat după E. Raudsepp) 238
5.13. Creativitatea şi controlul minţii (adaptat după E. Raudsepp) 239
5.14. Frazele care paralizează creativitatea (Mihaela Roco) 242
5.15. Devizele omului creativ (Mihaela Roco) 243
Bibliografie 244

Capitolul 1

TEORII ACTUALE PRIVIND NATURA ŞI EVALUAREA CREATIVITĂŢII

„Oamenii învăţaţi, dar fără talent propriu, adică purtătorii ştiinţei moarte, mi-i închipui ca o sală întunecată cu o uşă de intrare şi una de ieşire. Ideile străine intră printr-o uşă, trec prin întunericul sălii şi ies prin cealaltă, indiferente, singure şi reci. Capul unui om de talent este ca o sală iluminată cu pereţi şi oglinzi. Din afară vin ideile într-adevăr reci şi indiferente, dar ce societate, dar ce petrecere găsesc."

Mihai Eminescu

Societatea contemporană, comparativ cu cele anterioare, se caracterizează prin schimbări radicale care se petrec în conduită, la locul de muncă sau în familie, în educaţie, în ştiinţă şi tehnologie, în religie şi aproape în orice aspect al vieţii noastre. Pe de altă parte, teama de nenorociri domină, de la cele care privesc persoana şi familia acesteia până la cele care se referă la supravieţuirea speciei umane.

A trăi într-o asemenea lume presupune un înalt grad de adaptare şi de curaj care este legat în mare măsură de creativitate. Omul zilelor noastre are nevoie de culturalizare în interiorul propriei lui fiinţe, deoarece goliciunea interioară corespunde unei apatii exterioare, incapacităţii de a înţelege realitatea şi de a avea comportamente adecvate. Prin originea ei, natura umană este creatoare. Omul se justifică pe sine în faţa Creatorului nu numai prin ispăşire, ci şi prin creaţie (N. Berdiaev).

Creativitatea nu înseamnă doar receptarea şi consumul de nou, ci în primul rând crearea noului. După C. Rogers (1961), adaptarea creativă naturală pare a fi singura posibilitate prin care omul poate ţine pasul cu schimbarea caleidoscopică a lumii sale. În condiţiile ratei actuale a progresului ştiinţei, tehnicii şi culturii, un popor cu un nivel scăzut al creativităţii, cu o cultură limitată nu va putea rezolva eficient problemele cu care se confruntă. Dacă oamenii nu vor realiza idei noi şi originale în adaptarea lor la mediu, atunci popoarele lor nu ar mai fi competitive în plan internaţional. De aceea, Ch. Garfield consideră că într-un viitor nu prea îndepărtat eroi vor fi autorii celor mai îndrăzneţe şi valoroase realizări în ştiinţă, tehnică şi cultură. Întrecerea dintre ţări se va deplasa din planul militar în cel al creaţiei umane.

Cercetările mele de peste 30 de ani în domeniul psihologiei creaţiei au relevat că potenţialul creativ al românilor este foarte ridicat, dar există multe blocaje în calea valorificării acestuia, datorate în principal sistemului de instruire şi educaţie şi climatului psihosocial (M. Roco, 1985).

Orice om poate fi creativ, dar pentru a se împlini în această direcţie sunt necesare o serie de condiţii la care ne vom referi pe larg în această lucrare.

În 1950, J.P. Guilford arăta că, în sens larg, creativitatea are în vedere abilităţile pe care le întâlnim la majoritatea oamenilor, fiindcă aceasta se referă de fapt la modul *sui-generis* în care se reunesc însuşirile de personalitate la nivelul fiecărui individ. Pattern-ul trăsăturilor de personalitate este propriu, specific fiecăruia dintre noi. Psihologul este interesat de felul în care personalitatea creatoare se manifestă în aptitudini, atitudini, calităţi temperamentale...

1.1. Nevoia de creativitate

Deşi **creativitatea este o nevoie socială**, care asigură supravieţuirea unui popor, totuşi chiar şi în societăţile avansate din punct de vedere ştiinţific şi tehnic se pot aduce numeroase critici culturii şi educaţiei. C. Rogers prezintă următoarele critici:

- În educaţie se tinde spre formarea unor oameni conformişti, cu stereotipii numeroase şi marcante, considerându-se că este de preferat să asiguri o educaţie cât mai completă decât să dezvolţi o gândire originală şi creativă.
- Distracţiile din timpul liber ale oamenilor au un caracter pasiv, sunt noncreative.
- În domeniul ştiinţific sunt apreciaţi mai mult oamenii eruditi, conformişti. Cei creativi care formulează ipoteze noi, au idei originale şi îndrăzneţe sunt oarecum toleraţi.
- În industrie, creaţia este rezervată câtorva categorii de personal – managerului, şefului din departamentul de cercetare – în timp ce majoritatea oamenilor sunt frustraţi de eforturi de originalitate şi creativitate.
- În familie şi în viaţa personală creativitatea nu este bine văzută. Astfel, prin îmbrăcămintea noastră, mâncarea pe care o consumăm, cărţile pe care le citim sau care ne sunt recomandate, ideile pe care le susţinem, remarcăm prin toate acestea că există o puternică tendinţă spre conformitate şi stereotipie.

1.2. Termenul *creativitate*

Termenul *creativitate* a fost introdus în psihologie de **G.W. Allport** pentru a desemna o formaţiune de personalitate. În opinia lui, creativitatea nu poate fi limitată doar la unele dintre categoriile de manifestare a personalităţii, respectiv la aptitudini (inteligenţă), atitudini sau trăsături temperamentale. Acesta este unul dintre motivele principale pentru care, în dicţionarele de specialitate apărute înainte de 1950, termenul *creativitate* nu este inclus.

Cu toate acestea, abordări mai mult sau mai puţin directe ale creativităţii s-au realizat şi înainte de 1950, noţiunea fiind consemnată sub alte denumiri: inspiraţie, talent, supradotare, geniu, imaginaţie sau fantezie creatoare.

Inspiraţia este o stare psihică de tensiune puternică cu o durată variabilă, în cursul căreia se conturează în linii generale viitoarea idee sau soluţie nouă. Atributele esenţiale ale inspiraţiei sunt: spontaneitatea şi vibraţia afectivă.

Cercetările psihologice ulterioare au arătat că inspiraţia este o etapă a procesului de creaţie.

Cuvântul *talent* provine din limba greacă, *talanton* desemnând o unitate de măsură a greutăţii sau o monedă având valoarea corespunzătoare unui talant de aur sau de argint. În dicţionarul Larousse sensul psihologic al termenului *talent* se referă la aptitudinea sau superioritatea naturală pentru a face un anumit lucru.

În majoritatea dicţionarelor de psihologie, talentul este considerat o formă specială de capacităţi sau abilităţi cum ar fi capacitatea muzicală care este înnăscută sau moştenită şi face posibilă obţinerea unor rezultate superioare (J.P. Chaplin, 1995, p. 461). Talentul este văzut ca fiind o „aptitudine naturală şi care se manifestă într-o anumită direcţie" (J. Drever, 1992, p. 293).

Termenii „supradotare" şi „geniu" se întrepătrund în mare măsură şi de aceea au fost consideraţi ca desemnând fenomene similare. Talentul este o continuare a aptitudinii, o treaptă superioară de dezvoltare a acesteia, caracterizat nu doar prin efectuarea cu succes a unei activităţii, ci şi prin capacitatea de a crea opere originale. După M. Bejat, individul înzestrat cu talent se caracterizează printr-o inteligenţă deosebită, o puternică impresionabilitate, o mare exigenţă faţă de sine dispunând de un puternic spirit autocritic, care-l face să fie permanent nemulţumit de ceea ce creează şi să năzuiască spre perfecţiune. Şt. Zissulescu consemnează, ca trăsătură distinctivă a talentului, uriaşa putere de muncă.

Persoana supradotată este înzestrată cu „daruri naturale" care îi permit să facă lucruri deosebite, iar „geniul constituie dispoziţia sau aptitudinea naturală de a crea ceva original şi cu totul remarcabil".

În dicţionarele de psihologie, „supradotat" este:

1. cel care posedă într-o mare măsură abilităţi intelectuale sau cel care are un cotient intelectual (*QI – Intelligence Quotient*) mai mare de 140;
2. individul care posedă un talent nonintelectiv cum ar fi cel muzical (J.P. Chaplin, 1995, p. 194). După J. Drever, un individ supradotat posedă talente la cel mai înalt nivel, în general sau doar într-un anumit domeniu (J. Drever, 1992, p. 109).

Cei doi autori consemnaţi mai sus definesc geniul cam în acelaşi mod ca şi talentul, respectiv ca abilitate intelectuală generală sau specială, deosebită, care se manifestă în realizarea de forme noi.

F. Galton (1869) consideră că oamenii geniali sunt înzestraţi cu aptitudini intelectuale sau mentale excepţionale. J.M. Cattell (1903) a studiat viaţa şi activitatea a o mie de personalităţi eminente consemnate în dicţionare, ajungând la concluzia că aceştia se definesc prin capacităţi intelectuale remarcabile care sunt ereditare. Ellis (1904), Cox (1926), White (1931) au stabilit că între cotientul intelectual (QI) şi realizările profesionale ale geniilor studiate de ei există corelaţii semnificative.

R. Weisberg apreciază că toate persoanele creatoare („unde există creaţie există şi geniu") au un număr restrâns de trăsături comune printre care se numără: interesele de cunoaştere, independenţa judecăţilor, încrederea de sine, intuiţia şi o fermă percepţie de sine ca individ creativ. Intuiţia se referă la tendinţa de a ajunge la o concluzie sau de a îndeplini o acţiune fără explicaţii amănunţite pentru fiecare pas al procesului. Puternica

percepţie de sine ca individ creativ se referă la faptul că geniile sunt convinse de creativitatea lor, această credinţă constituindu-se într-unul dintre principalele motive ale activităţii lor creatoare.

Oamenii de ştiinţă înalt creativi se caracterizează prin: nevoia de a se elibera de reguli (flexibilitate); deschidere la experienţă; sensibilitate la probleme (faţă de cele importante, ei nu îşi pierd timpul cu rezolvarea unor probleme nesemnificative); problematizare – pot vedea o problemă acolo unde nimeni nu o vede, ducând astfel la apariţia unui domeniu nou, original, de cercetare.

Geniul artistic include abilitatea de a-i sensibiliza emoţional pe alţii, presupunând o mai mare deschidere şi sensibilitate faţă de experienţa emoţională a celorlalţi.

Spre deosebire de mulţi autori, Weisberg susţine că în prezent se cunoaşte foarte puţin despre caracteristicile geniului, conceptul de geniu fiind un mit. În sprijinul acestei opinii aduce următoarele argumente:

- indivizii creativi într-un anumit domeniu pot să nu aibă un anumit set de însuşiri care să îi diferenţieze de indivizii noncreativi cu experienţă similară în acelaşi domeniu;
- se poate ca trăsăturile psihologice să nu relaţioneze cauzal cu activitatea creatoare;
- creativitatea nu se manifestă constant nici chiar la cei mai mari artişti sau oameni de ştiinţă, ceea ce indică faptul că geniul nu este o caracteristică constantă;
- analiza unor aspecte mai largi privind conceptul de geniu arată că este o greşeală să cauţi geniul numai la nivelul individului sau numai în munca sa. Aceasta deoarece geniul este o caracteristică pe care societatea o atribuie rezultatelor muncii unui individ. Dacă societatea devine sensibilă la alte categorii de rezultate ale muncii, la alte dimensiuni sau calităţi ale acesteia, atunci se schimbă şi judecăţile asupra geniului.

După părerea noastră, Weisberg a încercat să depăşească abordările unilaterale sau extremiste ale creativităţii, însă nu a reuşit să păstreze o viziune dialectică asupra diverselor interpretări. De exemplu, nu putem să identificăm un geniu în sens riguros exact sau matematic după un set de caracteristici specifice, dar foarte multe studii şi cercetări empirice au ajuns să pună în evidenţă trăsăturile comune marilor personalităţi creatoare. Întrebarea pe care şi-o pune Weisberg – de ce pe de o parte, aceste trăsături nu se manifestă constant în activitatea geniului, iar pe de altă parte, aceste trăsături se întâlnesc şi la oameni care nu sunt apreciaţi ca genii – poate fi analizată din perspective diferite. Una dintre explicaţii ar fi că activităţile noastre sunt atât dominant reproductive, cât şi dominant creatoare sau cel puţin au acţiuni de un tip anumit sau altul. Desigur că persoanele înalt creatoare desfăşoară activităţi predominant creative mai frecvent decât indivizii cu un nivel redus al creativităţii. În psihologie nu putem vorbi de relaţii de tip cauzal datorită supercomplexităţii fenomenelor psihice între care creativitatea se situează pe unul dintre primele locuri.

Esenţa creativului constă în noutatea şi originalitatea sa. De aceea, nu avem standarde pentru a-l evalua. Într-adevăr, istoria a arătat că un produs cu cât este mai original şi implicaţiile sale sunt mai îndepărtate în timp, cu atât mai aspru va fi judecat de contemporani, fiind calificat drept nebunesc, eronat, inutil etc., dar aceste aprecieri ale societăţii nu împiedică geniile să existe, să se afirme şi să dăinuie.

Cei mai mulţi autori văd în geniu o forţă creatoare uriaşă, deosebit de originală. *Geniul poate fi considerat cea mai înaltă formă de dezvoltare a aptitudinilor. El dispune de o extraordinară capacitate creatoare, care duce la crearea unor produse deosebit de originale, deschizând drumuri noi în domeniul său de activitate.*

Uneori genialitatea a fost asociată cu precocitatea. Mozart a compus un menuet la 5 ani; Enescu a început să cânte la vioară la 4 ani, iar la vârsta de 7 ani a devenit student la Conservatorul din Viena.

Una dintre cele mai valoroase interpretări ale creativităţii, pe care în linii generale o regăsim în lucrările contemporane, aparţine lui W. Duff şi a fost elaborată în secolul al XVIII-lea. Ipotezele teoriei sale au fost formulate plecând de la analiza intelectului unor genii precum Platon, Shakespeare, Descartes, Bacon, Newton sau Berkeley.

W. Duff a distins trei facultăţi ale minţii creatoare: imaginaţia, judecata şi gustul, pe care le consideră principalele componente ale geniului (Duff, 1767, p. 64).

Imaginaţia este facultatea mintală care elaborează o infinitate de asociaţii noi prin compunere şi descompunere a ideilor, prin combinare şi recombinare a lor, creând în final obiecte care nu au existat niciodată în natură.

Judecata permite combinarea ideilor elaborate de imaginaţie, observarea acordului sau dezacordului dintre ele, reunirea în aceeaşi categorie a celor omogene şi respingerea celor discordante, în final urmând să se determine utilitatea şi adevărul invenţiilor şi descoperirilor produse prin puterea imaginaţiei.

Gustul este un simţ intern care permite delimitarea ideilor frumoase de cele urâte, a celor decente de cele ridicole.

Remarcăm că imaginaţia se aseamănă cu gândirea divergentă, iar judecata cu gândirea convergentă. Gustul este abordat ca un supliment de judecată de factură estetică, care conferă în primul rând eleganţă gândurilor noastre.

Este de subliniat că W. Duff a considerat, cu aproape două sute de ani în urmă, că cele trei facultăţi ale minţii umane implicate în creaţie sunt întâlnite la toţi oamenii, fiind în special prezente la copii, la oameni cu realizări excepţionale, desigur în grade diferite.

Duff a mai intuit că anumite trăsături ale creativităţii cum ar fi spontaneitatea, asociativitatea, curiozitatea... sunt specifice copiilor şi adulţilor înalt creatori, cu precizarea că ele se realizează la niveluri diferite.

Majoritatea psihologilor consideră anul 1950 ca fiind data naşterii investigaţiilor sistematice asupra creativităţii.

În 1950, J.P. Guilford semnalează sărăcia studiilor asupra creativităţii, arătând că din 121.000 de studii indexate în *Psychological Abstracts* într-o perioadă de 23 de ani numai 186 se referă direct la creativitate, deci mai puţin de 0,2%.

Urmărind fluxul publicaţiilor asupra creativităţii în revistele de psihologie, Teresa Amabile arată că în 1960 ele au ajuns la 0,4%, în 1966 la 0,8% şi în 1970 la 1% din totalul celor apărute.

Precizăm ca Teresa Amabile se referă doar la lucrări care abordează direct problemele creativităţii şi care au apărut în reviste. Nu au fost luate în considerare cărţile, culegerile, manifestările ştiinţifice organizate pe tema creativităţii.

Este cert că în anii '60-'70 asistăm la o explozie a studiilor asupra creativităţii. În sprijinul acestei idei vin datele publicate de psihologul cehoslovac J. Hlavsa (1970) într-o lucrare cu caracter bibliografic referitoare la creativitate. În acest studiu sunt incluse

2.419 titluri culese din surse numeroase şi în acelaşi timp diferite. Dintre aceste titluri 9,5% au apărut înainte de 1950, 18% între 1950 şi 1960 şi 72,5% între anii 1960-1970.

În România, începând cu anii '70, s-au efectuat studii multiple şi intensive asupra creativităţii în ştiinţă, artă şi învăţământ. Preocupările psihologilor români pentru creativitate sunt exprimate mai mult sau mai puţin direct în lucrările lor. Nu ne putem angaja în expunerea acestora deoarece ar necesita elaborarea unei lucrări aparte.

Interpretările psihologilor români referitoare la creativitate acoperă aproape toate direcţiile consemnate în literatura mondială de specialitate.

La început studiile asupra creativităţii au fost orientate spre factorii motivaţionali, ca de altfel şi în plan internaţional, emoţional-afectivi sau de personalitate în general. Astfel, Rădulescu-Motru se referea la creaţie în termenii personalismului energetic şi ai vocaţiei; M. Ralea consideră că originalitatea este mai mult dependentă de sentimente decât de factorii intelectuali; V. Pavelcu aprecia că personalitatea creatoare integrează specific motivaţiile individului.

Ştefan Odobleja a încercat în lucrarea sa *Psihologia consonantistă* (1938) să opereţionalizeze componentele cognitive ale descoperirii şi invenţiei într-un model operaţional *sui-generis* al relaţiei, care precedă cu aproape un sfert de secol faimosul model tridimensional al inteligenţei elaborat de Guilford (1967) sau modelul gândirii creative al lui Torrance (1974).

În psihologia românească nu există teorii care să acorde în mod reducţionist însemnătate doar anumitor factori ai creaţiei, aceasta deoarece, în primul rând, s-a încercat validarea cât mai rapidă a unei idei, metode sau tehnici noi în condiţiile specifice ţării noastre. Pe de altă parte, abordările creativităţii au beneficiat de o documentare cât mai completă, psihologii din România încercând să armonizeze sau să integreze pe cât posibil diversele teorii sau idei formulate în plan internaţional. De exemplu, P. Popescu-Neveanu consideră că personalitatea creatoare se caracterizează prin interacţiunea optimă între aptitudini şi atitudini.

Începând cu anul 1967 au apărut primele lucrări teoretice consacrate în mod specific şi direct creativităţii: M. Bejat (1971), Al. Roşca (1967), P. Popescu-Neveanu (1971).

Studiile şi cercetările experimentale au luat amploare după 1970, ele având drept obiective finale evaluarea şi stimularea creativităţii în diferite domenii:

- *psihologia şcolară educaţională şi a dezvoltării* – Paula Constantinescu (1970), Rely Mihalevici (1977), Gr. Nicola şi alţii (1981), I. Mânzat (1981), Ana Stoica (1983), P. Golu (1985), Pavel Popescu (1991), Margareta Dincă (1993), Mariana Caluschi (1994);
- *psihologia creaţiei ştiinţifice şi tehnice, psihologia organizaţională* – P. Popescu-Neveanu (1977), Al. Roşca (1981), Mihaela Roco (1979, 1985), V. Belous (1991), M. Golu (1993), S. Chelcea (1990, 1994), A. Neculau (1991, 1999), M. Zlate (1999, 2000);
- *psihologia artei* – S. Marcus, Gh. Neacşu (1970), Ursula Şchiopu (1992).

Una dintre lucrările recente care oferă informaţii despre creativitate în toate domeniile amintite este *Incursiune în creatologie*, scrisă de Anca Munteanu (1994).

Contribuţiile psihologilor români sunt numeroase şi însemnate atât din punct de vedere teoretico-metodologic, cât şi practic-aplicativ.

Studiile asupra creativităţii au fost orientate spre investigarea procesului creativ, persoanelor creative, etapelor creaţiei, structurii individuale şi de grup a creativităţii, mijloacelor de identificare, evaluare şi educare a creativităţii.

S-au creat organizaţii şi organisme pluri- şi interdisciplinare alcătuite din psihologi, sociologi, pedagogi, matematicieni, biologi, chimişti şi alte categorii de specialişti, scopul lor final fiind educarea şi stimularea creativităţii.

1.3. Caracterizarea creativităţii

1.3.1. Definiţii

În prezent există sute de modalităţi prin care este definită creativitatea. Psihologii susţin în general că *a fi creativ* înseamnă *a crea ceva nou, original şi adecvat realităţii*.

A crea înseamnă: a face să existe, a aduce la viaţă, a cauza, a genera, a produce, a fi primul care interpretează rolul şi dă viaţă unui personaj, a compune repede, a zămisli etc.

Creativ este cel care se caracterizează prin originalitate şi expresivitate, este imaginativ, generativ, deschizător de drumuri, inventiv, inovativ etc.

Al. Roşca este de părere că, datorită complexităţii fenomenului creaţiei, este puţin probabil să se ajungă la o definiţie unanim recunoscută, deoarece fiecare autor pune accent pe dimensiuni diferite. Astfel, se arată că după unii autori „creativitatea este aptitudinea sau capacitatea de a produce ceva nou şi de valoare", iar după alţii ea constituie un proces prin care se realizează un produs (Al. Roşca, 1981, p. 16).

După P. Popescu-Neveanu „creativitatea presupune o dispoziţie generală a personalităţii spre nou, o anumită organizare (stilistică) a proceselor psihice în sistem de personalitate" (P. Popescu-Neveanu, 1987, p. 52).

Margaret A. Boden (1992) a inventariat definiţiile creaţiei consemnate în diferitele dicţionare, concluzionând că în general creativitatea constă în „realizarea de combinaţii noi, originale, de idei vechi". Combinaţiile noi trebuie să aibă o anumită valoare.

Creativitatea este un concept destul de vag şi oarecum imprecis. Michel şi Bernardette Fustier (1988) arată că în mintea omului obişnuit creativitatea este legată de expresii şi creaţii artistice, de invenţii tehnologice sau descoperiri ştiinţifice, de comunicare interumană, de educaţie, de comportamentele personale şi de mişcările sociale. Ea semnifică: adaptare, imaginaţie, construcţie, originalitate, evoluţie, libertate interioară, talent literar, distanţare faţă de lucrurile deja existente.

H. Jaoui, definind creativitatea ca aptitudinea de a realiza ansambluri originale şi eficiente plecând de la elemente preexistente, consideră că oricine poate fi creativ (H. Jaoui, 1990, p. 70).

Alţi autori văd în creativitate capacitatea de a imagina răspunsuri la probleme, de a elabora soluţii inedite şi originale (E. Limbos, 1988).

A fi creativ înseamnă a vedea acelaşi lucru ca toată lumea, dar a te gândi la ceva diferit.

Anca Munteanu prezintă peste 35 de definiţii ale creativităţii, elaborate de autori din diferite ţări (A. Munteanu, 1994, pp. 309-314).

Ca formaţiune psihică deosebit de complexă, creativitatea se caracterizează printr-o multitudine de sensuri: productivitate, utilitate, eficienţă, valoare, ingeniozitate, noutate,

originalitate. Le-am consemnat în ordinea importanţei lor pentru creativitate şi a măsurii în care ele sunt proprii fenomenului creaţiei. Au existat tendinţe de a limita creaţia la productivitate, utilitate, valoare, calităţi care sunt necesare, dar nu şi suficiente pentru delimitarea creativităţii. Definitorii pentru creaţie sunt noutatea şi originalitatea.

1.3.2. Calităţi

Productivitatea se referă la numărul mare de idei, soluţii, lucrări de specialitate, produse mai mult sau mai puţin materiale.

Utilitatea priveşte în special rezultatele acţiunii, care trebuie să fie folositoare, să contribuie la bunul mers al activităţii.

Eficienţa are în vedere caracterul economic al performanţei, se referă la randamentul acţiunii, la performanţele care se pot obţine prin folosirea rezultatelor activităţii creatoare.

Valoarea produselor activităţii creatoare trebuie să prezinte însemnătate din punct de vedere teoretic sau practic, să fie recunoscută şi respectată în plan social.

Ingeniozitatea presupune eleganţă şi deosebită eficacitate a metodelor de rezolvare.

Noutatea se referă la distanţa în timp a lucrurilor, ideilor. Există lucruri foarte noi (recent elaborate) care pot să aibă un grad redus de originalitate.

Originalitatea se apreciază prin raritatea ideilor, soluţiilor sau produselor. De obicei, sunt considerate originale rezultatele creativităţii care apar o singură dată într-o colectivitate, deci sunt unice.

1.3.3. Criterii

Psihologii au formulat o serie de criterii pentru a delimita activitatea creatoare de cea reproductivă.

I.A. Taylor (1959) consideră că:

1) performanţa creatoare trebuie să prezinte o anumită însemnătate economică, socială, culturală, ştiinţifică, tehnică etc., valoare care să fie recunoscută social.
2) rezultatele trebuie să fie formulate coerent şi inteligibil.

S. Gollan (1963) stabileşte patru tipuri de criterii în aprecierea creativităţii:

1) performanţa creatoare sau rezultatele nemijlocite ale activităţii creatoare care se caracterizează prin eficienţă, utilitate, noutate şi originalitate;
2) procesul creativ, ale cărui trăsături specifice sunt: spontaneitatea, asociativitatea, flexibilitatea, capacitatea combinatorică;
3) însuşirile persoanei creative care privesc în primul rând motivele şi atitudinile creative (în număr de peste 60);
4) potenţialul creativ, situaţie în care sunt evaluate fluiditatea, flexibilitatea, originalitatea şi capacitatea de elaborare prin intermediul unor teste specifice, persoana fiind doar candidată pentru creativitate.

F. Barron (1963) introduce un criteriu dual pentru evaluarea creativităţii. Astfel, el consideră că performanţa sau produsul creator trebuie să aibă un grad ridicat de neobişnuit, să fie rar întâlnit în colectivitatea în care a apărut şi în acelaşi timp acest produs creator să fie adecvat realităţii. De multe ori, răspunsurile neobişnuite provin din

ignoranţă, confuzie, stări alterate de conştiinţă, ele fiind în totală neconcordanţă cu realitatea. De exemplu: „Doi copii se aflau la un muzeu unde erau expuse mumii. Unul dintre ei îl întreabă pe celălalt ce ar putea reprezenta înscrisul de pe unul dintre bandajele care erau înfăşurate în jurul gâtului uneia dintre mumii – 179 î.Hr. Celălalt copil i-a răspuns că probabil era vorba de numărul maşinii care l-a accidentat". 179 î.Hr. desemnează anul îmbălsămării mumiei.

Unul dintre psihologii care au încercat să delimiteze originalitatea de rutină este A. Koestler (1964). Pentru el, importante sunt următoarele aspecte:

1. nivelul de conştiinţă cu care este condusă activitatea de căutare a ideilor şi a soluţiilor. O persoană înalt creativă se sprijină în aceeaşi măsură atât pe conştiinţă, cât şi pe subconştient şi inconştient în căutarea noului;
2. tipul de experienţă pe care îl preferă şi care este de încredere pentru o persoană. Persoanele înalt creative apelează de regulă la experienţe şi modalităţi noi, necunoscute, spre deosebire de cele slab creatoare, care se încred numai în modalităţile cunoscute, care de regulă au dus la reuşită;
3. natura obstacolului care trebuie depăşit şi felul obiectivelor alese. O persoană înalt creatoare alege situaţiile problematice, cât mai noi şi diferite de experienţa ei anterioară şi de ceea ce se cunoaşte la momentul respectiv.

1.4. Teorii recente ale creativităţii

1.4.1. Teresa Amabile

Teresa Amabile (1983) consideră că adoptarea deciziilor, atât într-un domeniu profesional cât şi în viaţa cotidiană implică deseori creativitatea. Pe de o parte, soluţiile creative asigură rezolvarea problemei cu o neaşteptată eficienţă şi, pe de altă parte, dispun de eleganţă şi o uimitoare simplitate. În general, răspunsurile creative sunt evidente şi totuşi puţină lume se gândeşte la ele. De exemplu, unul dintre exerciţiile unui joc pentru antrenarea creativităţii solicită subiecţilor să arate: „Cum se poate pune mâna stângă în buzunarul drept de la pantaloni, iar pe cea dreaptă în buzunarul stâng, în acelaşi timp?". Răspunsul este „Punând pantalonii invers".

A fi creativ înseamnă să elaborezi un anumit lucru (unealtă, idee, proces, lucrare de artă) care, în acelaşi timp este absolut inovator şi valabil. Dacă un produs este nou, dar nepotrivit, el va fi considerat bizar. Dacă este valabil, dar nu este nou va fi considerat corect sau bine executat, dar nu creativ (Teresa Amabile, 1983). După această autoare, modelul structural al creativităţii include următoarele componente necesare:

1) calificarea, gradul de specializare în domeniul respectiv;
2) abilităţi creative;
3) motivaţie intrinsecă.

1. *Abilităţile relevante într-un anumit domeniu*. În această categorie sunt incluse: cunoştinţele obiective de specialitate, abilităţile tehnice, talentul special în domeniul respectiv. Toate acestea sunt văzute de Teresa Amabile ca un set de direcţii cognitive care ar trebui să fie urmate în rezolvarea de probleme. Aceste componente pot fi considerate ca alcătuind o „reţea de posibile peregrinări" ale celui care caută soluţia (Newell şi

Simon, 1972). Aceste abilităţi profesionale sunt materiale individuale brute pentru producţia creativă. Ele sunt dependente de capacităţile creative, perceptive şi motorii înnăscute, cât şi de educaţia formală şi informală în acest domeniu.

2. *Abilităţile creative includ*:
   a. un set cognitiv şi unul perceptiv favorabile abordării din perspective noi în rezolvarea unei probleme. Aceasta presupune înţelegerea cu uşurinţă a complexităţii problemelor şi abilitate în depăşirea clişeelor şi a rutinei mentale în timpul rezolvării lor. Câteva aspecte semnificative ale stilului cognitiv sunt: set cognitiv şi peceptiv lărgit, folosirea unor categorii largi în stocarea informaţiei, reactualizarea cu exactitate a informaţiilor, depăşirea regulilor bine stabilite şi unanim recunoscute ca fiind aplicabile în soluţionarea problemelor.
   b. euristicile pentru generarea ideilor noi. După Newell, Shaw, Simon, euristica înseamnă „orice principiu sau mijloc care contribuie la scurtarea drumului spre soluţie sau faptul de a emite ipoteze prin analiza studiului de caz, de a folosi analogiile, de a lua în considerare excepţiile şi de a investiga paradoxurile" (Newell, Shaw şi Simon, 1985). În concluzie, este vorba de o metodă de rezolvare a problemelor care nu are reguli stricte impuse din exterior.
   c. stilul de muncă specific creaţiei care este cel perseverent şi plin de energie. Se referă la abilitatea de a depune efort pe o perioadă lungă de timp sau la „uitarea productivă" (lăsarea la o parte pentru un timp a problemelor greu de soluţionat, pentru a fi astfel abandonate strategiile neproductive).

Abilităţile creative depind şi de unele trăsături de personalitate, cum ar fi: independenţa, autodisciplina, toleranţa la ambiguitate sau şi la frustrare, orientarea spre risc, relativ dezinteres pentru aprobare socială şi altele puse în evidenţă de cercetările privind personalităţile creative.

3. *Motivaţia intrinsecă pentru sarcină*. Teresa Amabile precizează ce înţelege prin motivaţie intrinsecă şi anume realizarea unei activităţi pentru că ni se pare interesantă, plăcută, provocatoare prin ea însăşi, pentru că acest lucru ne generează bucurie şi ne aduce satisfacţie.

Motivaţia creativă este foarte importantă în demersul creativ pentru că, pe de o parte este supusă influenţelor din exterior, creativitatea putând fi astfel influenţată, iar pe de altă parte, motivaţia intrinsecă are un rol primordial în creaţie, ea nu poate fi înlocuită de nici un fel de set de abilităţi creative, oricât de mare ar fi acesta. Motivaţia creativă poate suplini deficienţele privind abilităţile în domeniu sau pe cele creative.

Creativitatea este capacitatea de a produce lucruri care sunt atât noi (adică originale sau neaşteptate), cât şi eficiente (adică folositoare sau care rezolvă problemele). (D. Sternberg, 1995, 1996, 1998; Lubart, 1994, 1995; Feist şi Runco, 1993).

Consultarea celor câteva sute de definiţii ale creativităţii conduc la concluzia că *noutatea, originalitatea şi valoarea teoretică sau practică sunt dimensiuni esenţiale ale activităţii creatoare*, de la declanşarea acesteia până la finalizare. Aceste calităţi au fost atribuite şi aspectelor sau componentelor creativităţii.

La început creativitatea a fost identificată şi limitată la factorii intelectuali: „gândire creativă" (W. James, O. Selz), „inteligenţă fluidă" (R.B. Cattell), „gândire divergentă" (E.P. Torance, J.P. Guilford), „imaginaţie creatoare" (Th. Ribot), „imaginaţie constructivă" (Alex Osborn), „imaginaţie acomodativă cu depăşire" (J. Piaget).

1.4.2. Robert W. Weisberg

Robert W. Weisberg (1986) consideră că studiile despre creativitate pot fi grupate în două mari direcţii, şi anume, unele bazate pe observaţii empirice (mituri) şi altele care rezultă din cercetări experimentale. După Weisberg, creativitatea reprezintă doar o „rezolvare de probleme în trepte" sau o „gândire creativă evolutivă". În opinia sa, există puţine motive pentru a crede că soluţiile noi se produc în flash-uri revelatoare de tip „insight" (iluminatoare). Este mult mai raţional să tragi concluzia că oamenii soluţionează problemele pornind de la ceea ce este deja cunoscut şi abia apoi modifică schema, în conformitate cu noile cerinţe. Ulterior intervine gândirea creativă care implică abilitatea de a te „rupe" de orice modalitate veche de gândire sau de soluţionare cunoscută a problemelor, putând astfel genera mai multe soluţii posibile.

Viziunea lui Weisberg este oarecum simplistă şi nerealistă, întrucât nu credem că în procesul creaţiei – care se defineşte prin spontaneitate, combinări şi recombinări, intersecţia cât mai multor planuri şi zone de cunoaştere (vezi termenul *bisociaţie* al lui Koestler), printr-o permanentă şi *sui-generis* dinamică a conştientului cu inconştientul sau subconştientul – poate să existe un fel de planificare rigidă a diferitelor modalităţi de gândire (algoritmică/euristică, convergentă/divergentă etc.), a relaţiilor şi interacţiunii diferitelor şi multiplelor componente ale creaţiei.

Weisberg susţine că produsele creatoare de un nivel impresionant îşi au rădăcinile în experienţa trecută a individului şi apar treptat din efortul individual anterior şi din experienţa altora. Regula pare să fie cea a paşilor mici, făcuţi treptat. Mai mult decât atât, autorul crede că procesele de gândire implicate în marile acte creatoare sunt identice celor folosite în activităţile rutiniere. De exemplu, descoperirea ADN-ului şi teoria evoluţionistă a lui Darwin susţin ideea naturii acumulative a creativităţii. Astfel, în ambele cazuri, cercetătorii au abordat problema respectivă datorită importanţei pe care o aveau în lumea ştiinţifică a vremii. Din cauză că erau eronate, aceste variante au fost supuse unui lung şir de restructurări şi revizuiri care în final au dus la acordul între informaţiile cunoscute şi cele noi apărute. Restructurările şi elaborările teoretice s-au produs mai degrabă cu paşi mici, decât prin salturi.

Prin ideea de mai sus, Weisberg aduce în discuţie un fapt important în abordarea creaţiei şi anume caracterul de integralitate. Toate abordările tradiţionale au un pronunţat caracter atomist, fiind centrate pe elemente sau procese izolate.

1.4.3. H. Gardner

H. Gardner (1993) se declară în favoarea abordării creativităţii dintr-o perspectivă holistă, care să permită surprinderea fenomenului la întregul său nivel de complexitate. Astfel, el se opreşte asupra stadiului vieţii şi activităţii unor personalităţi creatoare cu realizări remarcabile, de necontestat: Freud, Einstein, Picasso, Stravinski, Eliot, Graham, Gandhi.

Autorul conturează un cadru teoretic general de analiză a creativităţii pe mai multe niveluri.

1.4.3.1. *Nivelul subpersonal*

Nivelul subpersonal vizează substratul biologic al creativităţii. Analiza creaţiei din perspectiva neurobiologiei încearcă să clarifice aspecte de genul: înzestrarea genetică, structura şi funcţionarea sitemului nervos, factorii hormonali şi metabolismul. Abordările biologice de până acum au fost privite cu neîncredere, deoarece, pe de o parte, există teama că procesele psihice ar putea fi reduse în ultimă instanţă la studiul proceselor neurofiziologice, iar pe de altă parte, acest gen de cercetări ar conduce la susţinerea unui predeterminism biologic al creativităţii. Această teamă nu este justificată deoarece s-a demonstrat clar existenţa unui nivel mental specific al fenomenelor psihice implicate în creaţie.

Astăzi neurobiologia acordă o atenţie deosebită diferenţelor individuale în planul creativităţii. Cât priveşte noile instrumente de cercetare, se urmăreşte studiul următoarelor probleme: dimensiunea genetică a persoanelor înzestrate cu abilităţi neobişnuite din punct de vedere creativ, particularităţile dezvoltării sistemului nervos şi ale modului său de organizare la persoanele normale comparativ cu cele excepţionale; procesele de circulaţie sangvină în momentele desfăşurării unei activităţi creative, cât şi procesele metabolice şi neurochimice prezente în astfel de situaţii, cunoaşterea precocităţii şi a creativităţii la vârste înaintate.

1.4.3.2. *Nivelul personal*

Nivelul personal grupează factorii individuali ai personalităţii creatoare. Gardner deosebeşte două mari categorii de factori: unii cognitivi şi alţii care ţin de personalitate şi motivaţie. În viziunea lui, foarte importantă este interacţiunea dintre aceste două categorii de factori.

Analiza psihologică a lui Freud evidenţiază în primul rând prezenţa unui nivel înalt de inteligenţă generală. Freud a absolvit şcoala cu un an mai devreme de vârsta normală, fiind şeful necontestat al clasei în ultimii şase ani şi a absolvit cu distincţia *summa cum laude*. Gardner arată că tatăl lui Freud îl considera pe fiul său extraordinar de inteligent, făcând afirmaţia: „Inteligenţa mea nu ajunge nici până la vârful piciorului lui Sigmund".

Inteligenţa lingvistică a lui Freud era remarcabilă. Poseda o memorie verbală uluitoare. Astfel, se uita o singură dată la un text şi apoi reuşea să-şi amintească fotografic ordinea exactă a cuvintelor; îşi ţinea întotdeauna prelegerile fără să folosească notiţe şi fără să aibă nevoie de o pregătire prealabilă. Avea o uşurinţă deosebită în învăţarea limbilor străine (cunoştea foarte bine engleza, franceza, înţelegea cu uşurinţă texte din latină). L-a citit în original pe Cervantes, fiind un foarte bun traducător. Scria lucrările cu foarte multă uşurinţă şi rareori se întâmpla să revizuiască cele scrise. La vârsta de 59 de ani a scris cinci dintre cele mai originale şi profunde lucrări ale sale în decursul a numai şase săptămâni. Analiza operelor sale relevă că avea inteligenţă logico-matematică foarte bine dezvoltată. Ceea ce îl singularizează pe Freud este că pe lângă prezenţa acestor abilităţi, comune în general oamenilor de ştiinţă valoroşi, avea şi o pătrunzătoare inteligenţă socială. Astfel, el avea capacitatea de a se înţelege pe sine. Una dintre cele mai semnificative decizii ale carierei sale profesionale a fost iniţierea în 1897 a metodei autoanalizei, pe care a continuat-o până la sfârşitul vieţii. Metoda sa ştiinţifică,

celebra „psihanaliză", se baza pe examinarea celor mai adânci gânduri şi sentimente proprii în căutarea de indicii despre modul cum funcţionează mintea sa (în particular procesele cele mai puţin accesibile). În plus, el nu a ţinut aceste analize secrete, le-a împărtăşit şi celorlalţi, punând la dispoziţia cercetătorilor un material de studiu de o valoare inestimabilă. La fel de importanţi pentru creativitate sunt şi factorii care ţin de personalitatea sa. Astfel, Freud era înzestrat cu o foarte mare curiozitate, o puternică dorinţă de afirmare şi tenacitate sau perseverenţă. Freud avea convingerea că era predestinat unui rol măreţ, certitudine alimentată şi de unele semne „magice" din copilărie, precum şi de faptul că era socotit favoritul familiei, ceea ce îi dădea o mare încredere în sine.

Simţul aventurii şi înclinaţia sa spre speculaţie erau compensate de modul său ordonat de lucru şi de marea capacitate de muncă.

O însuşire de prim ordin a personalităţii sale era abilitatea de a simţi imediat când un fapt particular era pasibil de generalizare. Ernest John, biograful lui Freud, spunea despre el că „atunci când a descoperit în el însuşi nişte atitudini necunoscute anterior în legătură cu părinţii săi şi-a dat seama imediat că acestea nu erau specifice doar pentru el şi că descoperise ceva despre natura umană în general: Oedip, Hamlet şi ceilalţi i-au venit curând în minte".

1.4.3.3. *Nivelul intrapersonal*

Nivelul intrapersonal se referă la domeniul în care lucrează şi creează un individ, la caracteristicile sale. Studiul domeniului presupune trei tipuri de analiză.

Iniţial trebuie făcută o *analiză istorico-biografică*, pentru a releva stadiul domeniului respectiv înainte de contribuţia individului studiat: nivelul de dezvoltare la care a ajuns domeniul respectiv, existenţa unor probleme sau contradicţii pe care paradigmele tradiţionale nu le mai pot rezolva etc. Urmează apoi izolarea contribuţiei particulare aduse de persoana respectivă şi evaluarea consecinţelor asupra câmpului de cunoştinţe.

Această analiză este dificilă deoarece Freud nu a contribuit pur şi simplu la dezvoltarea unei arii existente de cunoştinţe. De exemplu, în unele cazuri cum ar fi psihologia personalităţii, prin stabilirea celor trei instanţe (eu, sine, supraeu) şi a dinamicii acesteia a restructurat radical acest domeniu, iar în altele, ca în situaţia nevrozelor, se poate spune că a creat în întregime un nou domeniu.

Al doilea tip de analiză se realizează dintr-o perspectivă cognitivă, el urmărind evoluţia (generarea şi transformarea) modelelor mentale de gândire ale persoanei înalt creatoare de-a lungul timpului, cu accentuări asupra momentelor cruciale din timpul creaţiei.

Ca urmare a rezultatelor primelor două tipuri de analize, specialiştii în inteligenţă artificială pot elabora o modelare şi o testare pe calculator a proceselor cognitive de creare a unor cunoştinţe noi.

1.4.3.4. *Nivelul multipersonal*

Nivelul multipersonal se referă la contextul social în care trăieşte un individ creativ.

Din perspectivă psihologică, aceasta înseamnă cercetarea modului în care cercul personal şi profesional al persoanei creatoare influenţează viaţa şi activitatea sa.

Astfel, în cazul lui Freud se poate arăta că el s-a aflat în centrul unui câmp de influenţe concentrice care includea: familia sa, şcoala, universitatea, studiile medicale, studiile postuniversitare din Franţa, practica efectuată în clinică, revistele şi conferinţele

la care a participat, primul grup de susţinători intimi şi cercul de studenţi admiratori şi cel al defăimătorilor de mai târziu. Este interesant de studiat relaţiile specifice din interiorul familiei sale, calitatea sa de favorit al mamei, puternica sa identificare cu comunitatea evreiască din care făcea parte, excelenţii profesori pe care i-a avut. Foarte importantă a fost pentru el şi susţinerea din partea unor prieteni loiali, ei înşişi personalităţi în alte domenii, care i-au încurajat ideile incipiente.

Lansarea psihanalizei l-a propulsat pe Freud în centrul atenţiei comunităţii ştiinţifice, devenind creatorul şi liderul unui nou domeniu de cercetare.

Analiza psihologică privind reţeaua de relaţii interpersonale în care era angrenat Freud se poate completa cu o analiză cultural-istorică, aceasta din urmă punând în evidenţă profilul şi caracteristicile specifice ale tipurilor de societăţi sau comunităţi care au furnizat manifestarea creativităţii. Se consideră ca un exemplu tipic Florenţa din timpul Renaşterii.

Numeroase studii au relevat caracterul specific al societăţii vieneze din perioada în care s-a format şi a creat Freud.

Tensiunea dintre conservatorismul politic, pe de o parte, şi încurajarea indirectă a ideilor liberale în ştiinţă şi artă, pe de altă parte, a creat o atmosferă propice pentru reevaluarea dogmelor tradiţionale.

De asemenea, un mare număr de personalităţi marcante din diferite domenii şi frecventele contacte dintre ele au încurajat o orientare cosmopolită şi intradisciplinară a elitei vieneze, ceea ce a dus la discutarea teoriilor tradiţionale şi în final la întărirea sau modificarea lor.

Plecând de la complexitatea fenomenului creaţiei, Gardner a stabilit cele patru niveluri de analiză ale acestuia, care în final conduc la elaborarea unui cadru teoretic mai amplu şi mai adecvat pentru analiza creativităţii. Gardner mai adaugă un lucru extrem de important pentru natura creativităţii şi anume că de multe ori *este necesară existenţa unei tensiuni între multitudinea de factori care generează lucrurile noi şi originale*. De exemplu, o lipsă de potrivire între inteligenţă şi câmp sau între constituţia biologică şi alegerea carierei pot să constituie motivaţia fundamentală a indivizilor de a se orienta într-o nouă direcţie.

1.4.4. M. Csikszentmihalyi

După Mihaly Csikszentmihalyi (1997) creativitatea este un fenomen care rezultă din interacţiunea a trei sisteme: 1) *setul instituţiilor sociale* care selectează din creaţiile individuale pe cele care merită a fi reţinute; 2) *domeniul cultural stabil*, care va conserva şi va transmite noile idei selectate şi 3) *individul*, care aduce schimbări în domeniu.

Creativitatea nu poate fi studiată doar în plan personal, deoarece acest fenomen rezultă din interacţiunea celor trei sisteme amintite mai înainte. Cu alte cuvinte, fără un domeniu cultural definit, în care inovaţia este posibilă, persoana nu poate începe nici o creaţie. Fără un grup de semeni, care să evolueze şi să confirme creaţia este imposibil să diferenţiezi ceea ce este creativ de ceea ce este doar improbabil sau ciudat din punct de vedere statistic.

Prezentăm în continuare câteva dintre ideile lui Csikszentmihalyi privind cele trei sisteme necesare pentru analiza ştiinţifică a creativităţii.

1.4.4.1. *Câmpuri de producţie culturală*

Dacă pentru a inova, unei persoane îi este necesar un domeniu simbolic, pentru a determina dacă inovaţia merită să fie luată în seamă este necesar un câmp. Numai un procentaj foarte mic din marele număr de noutăţi produse va ajunge să devină parte integrantă din cultură. Spre exemplu, circa o sută de mii de cărţi noi sunt publicate în fiecare an în Statele Unite. De câte dintre ele ne vom mai aminti peste zece ani? La fel, circa cinci sute de mii de oameni scriu pe formularul de impozitare că sunt artişti. Dacă fiecare dintre ei ar picta câte un tablou pe an, s-ar ajunge la aproape cincisprezece milioane de picturi noi pe generaţie. Câte dintre acestea vor apărea în muzee sau în manuale de artă? Una dintr-un milion, zece dintr-un milion, una dintr-o mie? Una singură?

George Stigler, laureat al premiului Nobel pentru economie, a spus acelaşi lucru despre ideile noi produse în domeniul său, iar ceea ce afirmă el poate fi aplicat la orice alt domeniu al ştiinţei: „Cei din profesia mea sunt prea ocupaţi pentru a citi mult. Le tot spun colegilor mei de la *Journal of Political Economy*, de fiecare dată când primim un articol, că dacă cincisprezece colegi de breaslă, din şapte mii de abonaţi citesc cu mare atenţie un articol, acela trebuie să fie realmente un articol de importanţă majoră al anului".

Aceste cifre sugerează că acea competiţie între meme sau între unităţi de informare culturală este la fel de feroce ca şi competiţia dintre unităţile de informare chimică pe care le numim gene. Pentru a supravieţui, culturile trebuie să elimine majoritatea ideilor noi pe care le produc membrii lor. Culturile sunt conservatoare, şi pe bună dreptate. Nici o cultură n-ar putea să asimileze toate noutăţile pe care le produc oamenii fără a se dizolva în haos. Să presupunem că ar trebui să acordăm atenţie egală celor 15 milioane de picturi – cât timp ne-ar mai rămâne pentru a mânca, a dormi, a munci sau a asculta muzică? Cu alte cuvinte, nimeni nu-şi poate permite să acorde atenţie decât unei mici părţi din noile lucruri produse. Totuşi, o cultură nu ar putea supravieţui mult timp dacă toţi membrii ei ar acorda atenţie cel puţin la câteva dintre aceleaşi lucruri. De fapt, s-ar putea spune că o cultură există atunci când majoritatea oamenilor sunt de acord că pictura X merită mai multă atenţie decât pictura Y sau că ideea X merită mai multă reflecţie decât ideea Y.

Din cauza atenţiei reduse, trebuie să selectăm: ne amintim şi recunoaştem numai câteva dintre lucrările de artă produse, citim mai puţine dintre noile cărţi scrise, cumpărăm numai câteva dintre noile aparate inventate într-un ritm atât de rapid. De obicei, diversele câmpuri sunt acelea care acţionează ca nişte filtre pentru a ne ajuta să selectăm din ansamblul de informaţii noi pe acelea care merită să fie luate în seamă. Un câmp este compus din experţi dintr-un anumit domeniu a căror sarcină constă în a judeca performanţa din acel domeniu. Membrii câmpului le aleg dintre noutăţi pe acelea care merită să fie reţinute.

Această competiţie mai înseamnă că o persoană înzestrată cu creativitate trebuie să convingă câmpul că a făcut o inovaţie valoroasă. Aceasta nu este niciodată o sarcină uşoară. Stigler evidenţiază necesitatea acestei lupte dificile de a se face remarcat.

„Cred că trebuie să acceptăm judecata celorlalţi. Căci, dacă i s-ar permite oricui să-şi judece propriul caz, fiecare dintre noi ar fi ajuns preşedinte al Statelor Unite şi ar fi primit toate medaliile, ş.a.m.d. Aşa că sunt foarte mândru de lucrurile în care am reuşit

să-i impresionez pe alţii cu ceea ce am făcut. Acestea se referă la cele două lucrări pentru care am primit Premiul Nobel şi la alte lucruri asemănătoare.

Întotdeauna am considerat că omului de ştiinţă îi revine responsabilitatea de a-şi convinge contemporanii de forţa logică şi de validitatea gândirii sale. Nu i se cuvine o privire caldă. Trebuie să şi-o câştige prin elocvenţă, prin noutatea ideilor. Am scris despre subiecte pe care le-am crezut promiţătoare şi care nu au valorat mult. Nu-i nimic. Aceasta poate foarte bine să însemne că judecata mea nu a fost bună, căci nu cred că judecata unei singure persoane este la fel de bună ca cea a unui grup format din colegii săi mai buni." (*apud* Csikszentmihalyi, 1996, p. 42)

Câmpurile variază mult în ce priveşte gradul lor de specializare şi de severitate în selectarea noutăţilor. Pentru unele domenii, câmpul este la fel de larg ca şi societatea. A fost nevoie de întreaga populaţie a Statelor Unite pentru a decide dacă reţeta pentru noua Coke era o inovaţie demnă de a fi reţinută. Pe de altă parte, se poate spune că numai patru sau cinci oameni din lume au înţeles iniţial teoria relativităţii a lui Einstein, dar părerea lor a avut suficientă greutate pentru a-i face numele cunoscut. Dar chiar şi în cazul lui Einstein întreaga societate a avut un cuvânt de spus pentru a decide dacă lucrarea lui îşi merita un loc central în cultura noastră. În ce măsură, de exemplu, a depins faima lui de faptul că mulţi au interpretat descoperirile ca susţinând relativitatea valorilor şi oferind astfel o alternativă înviorătoare normelor şi credinţelor sociale rigide? Căci aspirând la răsturnarea vechilor convingeri vizăm totodată şi noi certitudini, iar despre Einstein se spune că venise cu un adevăr important. Deşi nici una dintre aceste consideraţii nu se referă deloc la teoria relativităţii, toate exprimă felul în care presa l-a atacat violent pe Einstein – iar aceste tendinţe mai degrabă decât profunzimea teoriei sale sunt cele care au convins probabil pe majoritatea oamenilor că el merita să fie inclus în panteonul cultural.

Câmpurile pot să afecteze rata credibilităţii în cel puţin trei moduri.

Primul mod este acela de a fi sau reactiv sau proactiv (solicitarea noutăţii). Spre deosebire de câmpul proactiv, un câmp reactiv nu solicită şi nu stimulează noutatea. Unul dintre principalele motive pentru care Renaşterea a fost atât de generoasă în Florenţa este acela că patronii au cerut în mod activ artiştilor să promoveze noutatea. În Statele Unite, se fac unele eforturi de a fi proactivi prin stimularea creativităţii ştiinţifice a tineretului: târgurile ştiinţifice şi premiile prestigioase cum ar fi Westinghouse, acordate în fiecare an pentru o sută dintre cele mai bune proiecte ştiinţifice şcolare, sunt numai câteva exemple. Desigur însă că se poate face mai de timpuriu mult mai mult pentru a stimula noutatea în gândirea ştiinţifică. La fel, unele companii precum Motorola iau în serios ideea că, pentru a creşte creativitatea, câmpul trebuie să fie proactiv.

Al doilea mod prin care câmpul poate influenţa rata credibilităţii este prin alegerea fie a unui filtru mai îngust, fie a unuia mai larg, de selectare a noutăţii. Unele câmpuri sunt conservatoare şi permit ca în domeniu să intre numai foarte puţine elemente noi la un moment dat. Ele resping aproape tot ce este nou şi selectează numai ceea ce consideră a fi cel mai bun. Altele sunt mai liberale, permiţând ideilor noi să intre în domeniu, iar ca rezultat acestea se schimbă mai rapid. La extreme, ambele strategii pot fi periculoase. Un domeniu poate fi ruinat fie făcându-l să sufere din lipsa noutăţilor, fie permiţând să pătrundă în el prea multe noutăţi neasimilate.

În fine, *câmpurile pot încuraja noutatea dacă sunt mai bine conectate la restul sistemului social* şi sunt capabile să canalizeze spre domeniul propriu diverse forme de

sprijin. Spre exemplu, după cel de-al doilea război mondial, a fost uşor pentru fizicienii atomişti să obţină din diverse surse bani pentru a-şi construi noi laboratoare, centre de cercetări, reactoare experimentale şi să formeze noi fizicieni, căci politicienii şi alegătorii erau încă foarte impresionaţi de bomba atomică şi de posibilităţile de viitor pe care ea le reprezenta. În numai câţiva ani, prin anii '50, numărul studenţilor în fizică teoretică de la Universitatea din Roma a crescut de la 7 la 200; proporţiile nu erau prea diferite în alte părţi ale lumii.

Sunt câteva moduri în care *domeniile şi câmpurile se pot afecta reciproc*. Uneori, domeniile determină în mare măsură ceea ce poate sau nu poate face câmpul; acest lucru este probabil mai obişnuit în cazul ştiinţelor unde baza cunoaşterii restricţionează sever ceea ce instituţia ştiinţifică poate sau nu să revendice. Indiferent cât de mult şi-ar dori un grup de oameni de ştiinţă ca teoria lor mult iubită să fie acceptată, acest lucru nu se va întâmpla dacă ea se împotriveşte consensului acumulat anterior. În arte, pe de altă parte, câmpul este cel care are ascendent: instituţia artistică decide, fără linii călăuzitoare ferm ancorate în trecut, care dintre noile opere de artă sunt demne de a fi incluse în domeniu.

Uneori, câmpuri care nu sunt competente în domeniu preiau controlul asupra lui. Biserica a intervenit în descoperirile astronomice ale lui Galileo; Partidul Comunist a condus pentru un timp nu numai genetica sovietică, ci şi arta şi muzica; iar fundamentaliştii din Statele Unite încearcă să-şi spună cuvântul în predarea istoriei evoluţioniste. Pe căi mai subtile, forţele politice şi economice, cu intenţie sau nu, influenţează întotdeauna dezvoltarea domeniilor.

În accepţia lui Csikszentmihalyi, cunoştinţele populaţiei în domeniul limbilor străine ar fi şi mai scăzute în Statele Unite dacă guvernul ar înceta subvenţionarea programelor de TV subtitrate. Opera şi baletul ar dispărea virtual dacă nu ar avea o susţinere masivă din exterior. Guvernul japonez s-a implicat energic în stimularea noilor idei şi aplicaţii din microelectronică, în timp ce guvernul olandez, lesne de înţeles, încurajează munca de pionierat în construirea de diguri şi sisteme hidraulice.

Uneori, câmpurile devin incapabile să reprezinte bine un anumit domeniu. Un filozof de frunte angajat în studiul nostru susţine că, dacă un tânăr vrea să înveţe filozofie în ziua de azi va fi sfătuit să se implice total în domeniu şi să evite câmpul pe de-a-ntregul: „I-aş spune să citească marile cărţi ale filozofiei. Şi i-aş spune să nu meargă la nici o universitate pentru a studia în acest sens. Cred că nici un departament de filozofie nu e bun. Toate sunt îngrozitoare". Totuşi, jurisdicţia asupra unui domeniu este lăsată oficial în mâinile unui câmp de experţi. Aceste câmpuri pot fi alcătuite din învăţători de şcoală primară până la profesori universitari şi includ pe oricine are dreptul de a decide dacă o idee nouă sau un produs nou este „bun" sau „rău". Este imposibil să înţelegem creativitatea fără să înţelegem cum funcţionează câmpurile, cum decid ele dacă ceva nou ar trebui sau nu ar trebui să fie adăugat la domeniu.

1.4.4.2. *Contribuţia persoanei*

În sfârşit, ajungem la individul responsabil de generarea noutăţii. Majoritatea investigaţiilor se centrează asupra persoanei creatorului, în credinţa că, înţelegând cum funcţionează mintea acestuia, va fi găsită cheia creativităţii. Deşi este adevărat că în spatele oricărei idei noi, al oricărui produs nou, se află o persoană, nu înseamnă că o singură caracteristică a unei asemenea persoane este responsabilă pentru elementul de noutate.

Poate că a fi creator seamănă mai mult cu a fi implicat într-un accident de maşină. Sunt anumite trăsături care-l fac pe un individ să fie mai predispus la accidente – a fi tânăr şi de sex masculin, spre exemplu –, dar de obicei nu putem explica accidentele de maşină numai pe baza caracteristicilor şoferului. Sunt implicate mult mai multe variabile: starea şoselei, celălalt şofer implicat în accident, tipul traficului, vremea ş.a.m.d. Accidentele, ca şi creativitatea, sunt proprietăţi ale unui sistem, mai degrabă decât ale indivizilor.

Nu putem spune că persoana este cea care începe procesul creator. În cazul Renaşterii florentine, s-ar putea spune la fel de bine că aceasta fost iniţiată de redescoperirea artei romane sau de stimularea venită din partea bancherilor oraşului. Brunelleschi şi prietenii săi s-au înscris într-un curent de gândire şi acţiune care începuse înainte de naşterea lor. La prima vedere, ni se pare că ei au iniţiat măreţele lucrări care au făcut epocă, dar în realitate ei nu au fost decât nişte catalizatori ai unui proces mult mai complex, cu numeroşi participanţi şi influenţat de numeroşi factori externi.

Atunci când am întrebat persoanele înzestrate cu creativitate ce ar putea explica succesul de care se bucurau, unul dintre cele mai frecvente răspunsuri – poate cel mai frecvent – a fost că erau norocoşi. A fi în locul potrivit la timpul potrivit este o explicaţie aproape universală. Diverşi oameni de ştiinţă care au făcut facultatea în anii '20 şi '30 îşi amintesc că au fost printre primele serii cărora li s-a expus teoria cuantică. Inspiraţi de lucrările lui Max Planck şi Niels Bohr, ei au aplicat mecanica cuantică în chimie, biologie, astrofizică, electrodinamică. Unii dintre ei cum ar fi Linus Pauling, John Barden, Manfred Eigen, Subrahmanyan Chandrasekhar au primit Premiul Nobel pentru că au extins teoria şi în alte domenii. Multe femei, care au devenit oameni de ştiinţă, au făcut facultatea în anii '40. Ele menţionează că nu ar fi fost admise în facultăţi şi cu siguranţă nu li s-ar fi acordat atenţie din partea profesorilor dacă numărul studenţilor de sex masculin n-ar fi fost redus, din cauză că majoritatea plecaseră la război.

Norocul este fără îndoială un ingredient important al descoperirilor creatoare. Un artist plin de succes, ale cărui opere se vând bine şi sunt expuse în cele mai bune muzee, un om care-şi permite să aibă terenuri întinse cu cai şi piscină a admis o dată cu tristeţe că erau probabil cel puţin o mie de artişti la fel de buni ca şi el – totuşi sunt necunoscuţi şi munca nu le este apreciată. Singura diferenţă dintre el şi restul artiştilor era că, în urmă cu mulţi ani a întâlnit la o petrecere un bărbat cu care a băut câteva pahare. Aşa s-au împrietenit. Tipul a ajuns până la urmă un impresar artistic plin de succes care a făcut tot posibilul să promoveze opera prietenului său. Un lucru a venit după altul: un colecţionar bogat a început să cumpere lucrările artistului, criticii au început să-i acorde atenţie, un mare muzeu a adăugat la colecţia sa permanentă una dintre lucrările lui. Şi, o dată ce artistul a devenit un om de mare succes, câmpul i-a descoperit creativitatea.

Este important de remarcat cât de redusă este contribuţia individuală la creativitate, deoarece este atât de des exagerată. Totuşi, cineva poate cădea în greşeala contrară de a nega individului orice merit. Anumiţi sociologi şi psihologi sociali pretind că nu trebuie să vedem în creativitate decât un fel de competenţă. Persoana creatoare este ca un ecran gol pe care consensul social proiectează calităţi excepţionale. Din cauză că avem nevoie să credem că există oameni creatori, îi înzestrăm pe unii indivizi cu această iluzorie calitate. Iar aceasta este o simplificare exagerată. Dacă individul nu este atât de important pe cât se presupune în mod obişnuit, la fel de neadevărat este faptul că noutatea poate să răsară fără contribuţia indivizilor şi că toţi indivizii au aceeaşi capacitate de a produce ceva nou.

Norocul, deşi constituie o explicaţie preferată a indivizilor creatori este şi lesne de supraestimat. Mulţi oameni de ştiinţă din generaţia lui Pauling care au studiat în Europa au cunoscut teoria cuantică. Cum se explică faptul că aceştia nu au intuit, ca şi el, implicaţiile acestei teorii în domeniul chimiei? Multor femei le-ar fi plăcut să devină oameni de ştiinţă în anii 1940. De ce atât de puţine au profitat de şansă atunci când li s-a oferit posibilitatea să facă studii superioare? A fi la locul potrivit la momentul potrivit este în mod clar important, dar mulţi nu realizează că se află într-un loc sau moment favorabil, dar şi mai puţini sunt cei care ştiu ce să facă atunci când înţeleg ce se întâmplă.

1.4.4.3. *Asimilarea sistemului*

O persoană care vrea să-şi aducă o contribuţie creatoare trebuie nu numai să lucreze în cadrul unui sistem, dar şi să reproducă sistemul în propriul intelect. Cu alte cuvinte, persoana trebuie să înveţe atât regulile şi conţinutul domeniului, precum şi criteriile de selecţie, preferinţele câmpului. În ştiinţă este practic imposibil ca cineva să-şi aducă o contribuţie creatoare fără să asimileze cunoştinţele fundamentale ale domeniului. Toţi oamenii de ştiinţă vor fi de acord cu afirmaţia lui Franck Offner, savant şi inventator: „important este să ai o bază bună, foarte solidă în ştiinţele fizice, înainte de a progresa pe calea înţelegerii". Aceleaşi concluzii se aud în oricare altă disciplină. Artiştii sunt de acord că un pictor nu poate să-şi aducă o contribuţie creatoare fără a examina cu atenţie arta deja existentă şi fără a şti ce consideră alţi artişti şi critici ce este arta bună sau proastă. Scriitorii spun că trebuie să citeşti, să citeşti şi iar să citeşti şi să ştii care este criteriul criticilor cu privire la o scriere bună, înainte de a putea scrie tu însuţi în mod creator.

Un exemplu extrem de edificator în privinţa modului în care se produce asimilarea sistemului este dat de inventatorul Jacob Rabinow. La început, el vorbeşte despre importanţa noţiunii pe care am numit-o domeniu:

„Ai nevoie de trei lucruri ca să fii un gânditor original. Mai întâi ai nevoie de *o cantitate impresionantă de informaţii* – o mare bază de date, dacă vrei să ţi-o închipui astfel. Dacă ai fi muzician ar trebui să ştii multe despre muzică. Cu alte cuvinte, dacă te-ai fi născut pe o insulă pustie şi nu ai fi ascultat niciodată muzică nu prea ai fi avut şanse să devii un Beethoven, adică, ai putea, dar nu este probabil. Poate că ai fi capabil să imiţi păsările, dar nu vei scrie *Simfonia a cincea*. Aşa că trebuie să creşti într-o atmosferă în care acumulezi multe informaţii.

Nu poţi *a priori* să ai numai idei bune. Nu te poţi gândi numai la simfonii măreţe. Unii oameni o fac foarte rapid. Şi aceasta ţine de antrenament. Şi fiindcă veni vorba, dacă nu eşti antrenat cum trebuie, dar ai idei bune, însă nu ştii dacă sunt bune sau proaste, atunci trimite-le la Biroul de Standarde, Institutul Naţional de Standarde, unde lucrez eu, iar noi le evaluăm. Şi le aruncăm noi la coş" (J. Rabinow).

Ca să spui ceea ce este frumos, trebuie să iei un grup eterogen de oameni, care cunosc acea artă anume şi au văzut multe despre ea, şi să spui că este artă bună sau este muzică bună sau că este o invenţie bună. Iar asta nu înseamnă că toată lumea poate să voteze cu ea, ei nu ştiu suficient. Dar dacă un grup de ingineri care lucrează la ceva nou se uită la el şi zic: „Este destul de bine", asta este pentru că ei ştiu. Ştiu pentru că au fost pregătiţi în acest sens.

Şi o persoană cu creativitate este bine pregătită. Aşa că mai întâi de toate are o cantitate enormă de informaţii din acel câmp. În al doilea rând, încearcă să combine idei

pentru că îi face plăcere să compună muzică sau îi face plăcere să inventeze. Şi în cele din urmă dispune de judecată sănătoasă, fiind capabil să spună: „Este ceva bun, am să continuu în direcţia asta".

Ar fi foarte dificil să îmbunătăţim această descriere în funcţie de modul în care sistemele modelează lucrările după ce sunt asimilate. Bazându-se pe optzeci de ani de experienţă vastă, Rabinow a intuit clar ceea ce implică ideea de a fi un inventator creator. Şi după cum sugerează cuvintele lui, acelaşi proces este valabil pentru alte domenii, fie ele poezie, muzică sau fizică.

1.4.5. Michel şi Bernardette Fustier

Michel şi Bernardette Fustier (1988) consideră că actualele teorii asupra creativităţii îşi au rădăcinile în cinci curente istorice.

1.4.5.1. *Curentul clasificator sau logic*

Una dintre primele preocupări ale omului raţional a fost să pună ordine în universul concret care îl înconjoară, prin aşezarea lucrurilor în clase. Astfel, Platon, Aristotel, Descartes, Diderot, Boole – cu teoria mulţimilor – pun accentul pe rigoarea logică lăsând deoparte complexitatea gândirii umane. Toţi s-au referit la aptitudinea de a surprinde asemănările, la capacitatea de a transfera proprietăţile, structurile, explicaţiile de la o clasă de obiecte la alta. Referindu-se la raţionamentul prin analogie, ei au deschis noi perspective pentru creaţie, ţinând seama de rolul cu totul deosebit pe care îl are analogia în orice demers creativ.

1.4.5.2. *Curentul experimental*

Antichitatea şi Evul Mediu au elaborat numeroase ipoteze ştiinţifice (mişcarea circulară uniformă a planetelor, compoziţia materiei, structura atomilor etc.). Foarte puţine dintre aceste ipoteze au fost urmate de ceea ce numim acum „verificare experimentală", adică elaborarea unor modele experimentale pentru demonstrarea veridicităţii ipotezelor respective.

F. Bacon este întemeietorul metodei experimentale şi a ştiinţei moderne. Reluând ideile lui Aristotel, el a declarat că: „Toate fenomenele au cauze, aceleaşi cauze produc aceleaşi efecte". El a formalizat aceste idei de bază pentru metoda inductivă în cunoscutele tabele de prezenţă, absenţă şi corelaţii şi care sunt încă instrumente de bază pentru cercetători.

În secolul al XIX-lea Stuart Mill şi H. Taine au pus în evidenţă patru metode ştiinţifice de verificare: de concordanţă, de diferenţă, de variaţii simultane şi a reziduurilor.

Claude Bernard în lucrarea *Introducere în medicina experimentală* este cel care definitivează metodologia cercetării ştiinţifice în epoca modernă, deşi el însuşi apreciază că din sistemul de investigaţie ştiinţifică lipseşte unul dintre elementele esenţiale, metoda descoperirii ipotezelor.

Referindu-se la apariţia ideilor noi, C. Bernard a subliniat că nu există o regulă sau metodă care să ducă la naşterea în creierul nostru a unei idei corecte şi fecunde, care în final să-l conducă pe experimentator la un fel de intuire a noului. Aici intervine un fel de sentiment particular care îl ghidează în mod specific pe omul de ştiinţă spre ideea nouă şi care constituie de fapt invenţia. Metoda experimentală nu poate să ducă prin ea

însăşi la idei noi şi fecunde pentru cei care nu le au. Metoda prin ea însăşi nu duce la nimic. Se precizează acest lucru deoarece există tendinţa unor oameni de a-şi deduce propria valoare profesională, ştiinţifică din metodele pe care le utilizează. M. Fustier adaugă că tehnicile moderne de creativitate nu au darul de a provoca apariţia instantanee şi automată a ideilor, ci în primul rând ele pot favoriza şi accelera în mod considerabil apariţia lor. Multe lucruri s-au inventat înainte de formularea tehnicilor de creativitate. La această afirmaţie se poate răspunde că multe dintre invenţii şi descoperiri au avut la bază demersuri spontane şi inconştiente, a căror analiză a făcut posibilă multiplicarea invenţiilor şi a permis ca observarea unei metodologii involuntare să ducă la transformarea acesteia într-o metodologie voluntară.

1.4.5.3. *Curentul funcţional*

Una dintre perspectivele creativităţii se referă şi la conceperea de instrumente, care alături de cunoaşterea legilor fundamentale ale naturii permit omului să o folosească potrivit scopurilor sale. Fiecare instrument este produsul unei creativităţi cu totul remarcabile (M. Fustier). Instrumentele, uneltele omului s-au perfecţionat de-a lungul diferitelor generaţii, atingând un apogeu în epoca modernă, când omul s-a orientat spre inventarea de noi unelte cu grade din ce în ce mai înalte de utilitate. Acest tip de unelte şi instrumente care sunt axate pe aspecte utilitariste au devenit metode funcţionale. M. Fustier consemnează două categorii de astfel de metode: 1. analiza valorii (de provenienţă americană) şi 2. studiul motivaţiilor (de provenienţă germană).

Analiza valorii, apărută în anii '40, face o distincţie netă între instrument (unealtă) şi funcţie, componentele şi structura unei unelte fiind secundare în raport cu funcţia pe care o are aceasta. Preocuparea omului contemporan este de a obţine soluţii mai rapide şi mai puţin costisitoare prin înlocuirea relativ rapidă a materialelor din care este confecţionată o unealtă, precum şi prin modificarea structurii acesteia, eficientizând la maximum funcţia.

Metoda denumită „studiul motivaţiilor" arată că oamenii nu sunt preocupaţi doar de finalitatea utilitaristă a instrumentelor şi tehnicilor sale, ci şi de analizarea şi înţelegerea dimensiunii emoţional-afective, adică de a fi informaţi în legătură cu aşteptările celor care le vor folosi.

Analiza valorii şi studiul motivaţiilor ne arată cum putem proceda pentru a avea idei bune, valide şi eficiente.

1.4.5.4. *Curentul combinatoric*

Unul dintre principiile fundamentale ale creaţiei şi inovaţiei se referă la punerea în relaţie. Mari personalităţi ştiinţifice care s-au ocupat de creativitate arată că aceasta constă în „combinarea de concepte" (Leclerc), aptitudinea de rearanjare şi relaţionare a elementelor câmpului conştiinţei într-un mod original (A. Moles), „asocierea unor concepte relaţionate îndepărtat" (Mednick), „relaţionarea unor concepte, idei care aparţin unor planuri diferite ale cunoaşterii sau bisociaţia" (Koestler). După Einstein, caracteristica esenţială a gândirii creatoare este „jocul combinatoric". Gutenberg a inventat tehnica tipografului prin combinarea a două elemente nerelaţionate anterior. Astfel, el a combinat tehnica presei de struguri cu tehnica gravării (cioplirii) în lemn. Combinarea nouă presupune alegere şi apoi asamblare inedită a elementelor, materialelor, ideilor etc.

Unii autori au încercat să elaboreze metode pentru stimularea creativităţii bazate pe acest principiu al combinării şi recombinării: metoda morfologică (Zwicky), introducerea matematicii şi informaticii în modelarea proceselor euristice (Kaufmann).

În relaţionarea inedită a două sau mai multe elemente un rol important îl are şi întâmplarea, dar numai atunci când o persoană este pregătită să surprindă noile asocieri.

1.4.5.5. *Curentul intuitiv şi descoperirea rolului inconştientului*

Până la C. Bernard, gândirea raţională s-a aflat la baza creaţiei. După Descartes, descoperirea este o problemă care ţine exclusiv de raţiune. Pascal aprecia că imaginaţia, considerată stăpâna erorii şi falsităţii, nu face decât să întârzie sau să compromită procesul de creaţie. Claude Bernard a sesizat că sentimentul are întotdeauna iniţiativă, în cazul invenţiei, el este acela care generează intuiţia, atât de importantă pentru creaţie. Freud, Jung, Adler au meritul de a releva rolul fenomenelor „iraţionale" (cele care nu sunt raţionale, care nu depind de gândirea logică) în creaţie. Bergson a subliniat rolul intuiţiei în creaţie, după cum H. Poincaré a evidenţiat aportul esenţial al inconştientului în creaţie. Reflecţiile asupra importanţei inconştientului şi intuiţiei au fost preluate de Lewin, Rogers şi Muchielli şi extinse la tehnicile de grup pentru optimizarea şi eficientizarea relaţiilor în interiorul grupului.

1.4.6. *Insight* şi creativitate

R. Sternberg şi J. Davidson (1995) coordonează o lucrare amplă consacrată *insight*-ului şi importanţei acestuia pentru creaţie. În cadrul acestei cărţi, R. Finke deosebeşte două forme de *insight*: unul convergent (descoperirea unei structuri creative sau soluţii care dă sens unor fapte aparent nelegate) şi altul divergent (căutarea de noi implicaţii ale unei structuri prin explorarea unor posibilităţi noi).

Termenul *insight* înseamnă „vedere în interior" (*seeing inside*), semnificaţie care îl apropie de un alt termen controversat, *intuiţie*. Pentru moment vom preciza că la nivelul *insight*-ului se intersectează cele trei planuri ale desfăşurării activităţii psihice: conştient, inconştient, subconştient, ceea ce îngreunează mult analiza acestui fenomen psihic chiar şi din perspectiva psihologiei cognitive contemporane. *Insight*-ul este implicat în creativitate, având forme mai mult sau mai puţin inovatoare: *insight* ca rezolvare de probleme descoperite şi *insight* ca rezolvare de probleme prezentate, în prima situaţie fiind vorba de crearea unui nou câmp sau domeniu de activitate (M. Csikszentmihalyi şi K. Sawyer, 1995); *insight* înţeles ca structură preinventivă, moment de construire a reprezentărilor mentale necesare pentru rezolvarea unor probleme şi *insight* conceput ca structură explorativă legată de căutarea şi apariţia ideilor noi (R. Finke, 1995).

Insight-ul este în strânsă legătură cu analogiile şi metaforele (D. Simonton), perspectivă care îl pune într-o relaţie apropiată cu motivaţia.

1.4.7. Motivaţie şi creativitate

După C. Rogers (1961), principalul motiv al creativităţii îl constituie tendinţa omului de a se actualiza pe sine, de a deveni ceea ce este potenţial. Această tendinţă poate fi îngropată sub straturi şi straturi de mecanisme psihice, se poate ascunde în spatele unor

faţade elaborate care îi neagă existenţa. Credinţa lui C. Rogers, psihoterapeut şi creativist de renume, este că fiecare individ are această tendinţă de autoactualizare a sinelui, care aşteaptă condiţii optime pentru a fi eliberată şi exprimată. Această tendinţă este motivaţia primă a creativităţii, tendinţa organismului de a forma noi relaţii cu mediul, în strădania acestuia de a fi mai plenar „sine" însuşi.

Rollo May (1975) consideră creativitatea ca fiind manifestarea fundamentală a omului care îşi împlineşte fiinţa în lume. Primul lucru care se poate observa într-un act creator este faptul că el este o întâlnire. Astfel, artiştii întâlnesc peisajul pe care şi-l propun să-l picteze, îl privesc, îl observă din unghiuri diferite, sunt total absorbiţi în el. În cazul pictorilor abstracţi întâlnirea poate fi cu o idee, cu o viziune interioară, care poate fi însoţită de culorile strălucitoare de pe o paletă sau albeaţa dură a pânzei. Pictura, pânza şi celelalte materiale devin atunci partea secundară a întâlnirii creative, reprezentând doar limbajul ei. Acelaşi lucru se întâmplă şi în cazul oamenilor de ştiinţă, însă diferă numai aspectele materiale ale întâlnirii. Întâlnirea creatoare poate să implice efort voluntar, aşa-zisa „putere a voinţei", însă definitoriu pentru ea este gradul de absorbţie, gradul de intensitate sau de implicare a persoanei în activitatea creatoare. R. May diferenţiază creativitatea reală sau autentică de pseudocreativitatea sau creativitatea escapistă (*escapist creativity*). În primul tip de creativitate persoana îşi găseşte recompensa în realizarea şi finalizarea unei anumite activităţi creatoare (de exemplu, scrierea unui roman pentru situaţia unui scriitor). Deci, este vorba de o puternică şi autentică motivaţie intrinsecă. Crearea unei opere literare din dorinţa de impresiona pe alţii (părinţi, rude, prieteni etc.), din interes pentru recompense materiale sau premii, din dorinţa de a semăna cu cineva, cu un model anume, nu reprezintă motive ale unei creativităţi autentice, în asemenea împrejurări nu se poate realiza o „întâlnire reală".

R. May, psihanalist celebru cu înclinaţii autentice pentru pictură, preia definiţia creativităţii din dicţionarul Webster, fiind de acord că aceasta constituie un „proces al facerii", „al aducerii la fiinţă". Astfel, el se opune cu înverşunare viziunii psihanalitice a creaţiei, arătând că *procesul creativ trebuie explorat nu ca un produs al bolii, ci reprezentând gradul cel mai înalt al sănătăţii afective, ca expresie a oamenilor normali în actul propriei actualizări*.

Într-una dintre călătoriile sale cu un grup de artişti R. May a ajuns la Viena, la cursurile de vară iniţiate de A. Adler. Teoria compensată a creativităţii era susţinută şi de Adler după părerea căruia oamenii sunt creativi în diferite domenii (ştiinţă, artă, tehnică, cultură) pentru a-şi compensa propriile lipsuri. El dădea ca exemplu „stridia care face perla pentru a acoperi grăuntele de nisip". De asemenea, surzenia lui Beethoven era unul dintre faimoasele lui exemple care demonstrau cât de mult îşi compensează indivizii creatori un defect sau o infirmitate prin actele lor creatoare. Dar R. May arată că mulţi muzicieni au mai suferit de surzenie fără să compună lucrări muzicale celebre. De asemenea, el arată că asocierea creativităţii cu nevroza ne pune în faţa unei dileme: dacă am vindeca toţi artiştii mari de nevroze prin psihanaliză atunci ei nu ar mai fi creatori? După cum, se poate pune întrebarea: de ce există aşa de puţini creatori raportat la numărul mare de persoane bolnave de nevroză? Răspunsurile la întrebările de mai sus dovedesc clar că nu putem declara că prin natura ei sau în esenţă creativitatea este o expresie a nevrozei.

În cursul călătoriilor lui R. May la Viena cu un grup de pictori, Adler, după ce le-a expus teoria sa cu privire la creativitate, a menţionat între altele că unul dintre lipsurile

pe care vor să le compenseze pictorii este proasta acuitate vizuală, respectiv purtarea ochelarilor. Neştiind care este ocupaţia profesională a auditoriului său, Adler le-a spus: „Întrucât văd că foarte puţini dintre voi poartă ochelari, presupun că nu sunteţi interesaţi de pictură şi nici de artă în general". Observaţia lui nu a stârnit numai râsul.

Demersul freudian în analiza operei de artă urmează acelaşi traseu, în linii generale, cu cel privind visul, vorbindu-se în acest sens de un conţinut latent al operei de artă, conţinut care însumează o serie de dorinţe refulate investite de artist în mesajul operei sale.

Psihanaliştii au meritul de a fi analizat dinamica procesului creativ, interacţiunea conştient-inconştient în creaţie.

Înainte de a prezenta diferitele direcţii de interpretare a creativităţii, prin sistematizarea informaţiilor prezentate în acest capitol, consemnăm două perspective relativ recente de abordare a acestui fenomen.

1.4.8. Dezorganizarea creativă

Cheia pentru găsirea unei modalităţi noi de a vedea lumea, de a crea ceva nou se află în nevoia de restructurare, de degradare a unui echilibru pentru a ajunge la altul nou. G.T. Land (1973, 1977) identifică un proces de „deschidere la închidere" necesar şi comun tuturor sistemelor. Denumind creativ acest proces, Land îi descoperă şase funcţii: absorbirea informaţiei, defalcarea ei, rearanjarea ei într-un mod diferit, evaluarea utilităţii acestei noi configuraţii, acţionarea şi furnizarea de răspunsuri la reacţiile din partea mediului. G.T. Land consideră că procesul creativ se desfăşoară în patru stadii: formativ, normativ, integrativ şi transformaţional. De fapt, Land demonstrează că orice sistem viu parcurge cele patru stadii conform teoriei sale transformaţionale.

Am preluat teoria lui Land pentru psihologia creaţiei, luând în considerare că orice persoană în decursul vieţii individuale parcurge mai multe cicluri de creştere şi dezvoltare, a căror durată depinde de experienţa persoanei, de nivelul ei intelectual, creativ şi cultural.

Prezentăm succint cele *patru stadii de creştere şi dezvoltare*.

1.4.8.1. *Stadiul formativ sau cel de creştere aditivă*

Acest stadiu se defineşte prin formarea identităţii *self*-ului într-o situaţie nouă, într-un mediu nou. De acest mediu depinde persoana respectivă, în acest stadiu predomină egocentrismul, persoana învăţând regulile mediului nou, fapt care îi asigură treptat siguranţa.

1.4.8.2. *Stadiul normativ sau de creştere replicativă*

În stadiul normativ sau **de creştere replicativă** o persoană, după ce şi-a stabilit orientarea *self*-ului într-o anumită situaţie sau într-un grup, încearcă să se identifice în cel mai înalt grad cu mediul respectiv şi să semene cât mai mult cu membrii grupului. Îi face plăcere şi îi dă siguranţă faptul că este socotit ca unul de-al lor, de-al grupului. Nici nu se gândeşte şi nici nu doreşte să fie diferit de ceilalţi membri ai grupului.

1.4.8.3. *Stadiul integrativ sau de creştere acomodativă*

Stadiul integrativ sau **de creştere acomodativă** se defineşte prin dorinţa persoanei de a fi ea însăşi. De aceea, ea înlocuieşte comportamentele de apropiere şi asemănare cu ceilalţi membri ai grupului cu cele de diferenţiere şi distanţare de aceştia, dându-şi seama că prin delimitarea de alţii se poate regăsi pe sine, îşi poate cunoaşte unicitatea *self*-ului.

1.4.8.4. *Stadiul transformaţional sau de creştere creativă*

Stadiul transformaţional sau **de creştere creativă** se referă la momentul în care o persoană întrerupe total, în mod radical, legăturile ei cu trecutul deoarece îşi dă seama că acesta o împiedică să se regăsească şi să se dezvolte pe sine. Ea conştientizează că, pentru a îndrăzni să facă ceva, are nevoie de o schimbare majoră, de renunţarea la confortul şi siguranţa pe care le oferă stadiul normativ.

Se remarcă faptul că stadiile 1 şi 2 (formativ şi normativ) au anumite particularităţi de tipul convergenţei, conformismului, certitudinii, care sunt favorabile doar pentru unele momente ale creativităţii (definirea unei probleme, dobândirea unei cunoştinţe noi, verificarea soluţiilor), dar care sunt total contraindicate, devenind chiar frâne pentru creativitate în situaţia în care persoana nu poate renunţa la lucruri, metode, soluţii care de obicei au dus la reuşită.

Specifice pentru creaţie sunt stadiile de creştere 3 şi 4 (integrativ şi transformaţional), care de regulă presupun divergenţă, nonconformism, incertitudine şi în general renunţarea la ceea ce este tradiţional în vederea conceperii unui mod de abordare a problemelor.

Teoria lui Land relevă un lucru esenţial pentru creaţie, şi anume înlocuirea vechilor structuri de cunoaştere, a tradiţionalelor metode de rezolvare, presupune o dezintegrare, o destructurare a modelelor cunoscute de care omul se simte foarte legat deoarece acestea îi asigură confort şi echilibru în plan psihic. Căutarea noului presupune renunţarea temporară la cunoscut, la tradiţional, marchează un moment de criză în viaţa individului, implicând asumarea riscului, incertitudinii, un puternic disconfort psihic.

Apariţia ideilor noi era socotită ca aspectul definitoriu pentru creaţie, dar el este deosebit de puternic legat de renunţarea la cunoscut, de contestarea şi distrugerea lui pentru a obţine o nouă structură. Este absolut necesar de precizat că nu se va ajunge la creaţie doar prin criticarea vechilor cunoştinţe. Critica nu ajută dacă este un scop în sine, ea trebuie doar să sprijine persoana să se elibereze temporar de interpretări cunoscute pentru a vedea altfel problema de care se ocupă. Pe de altă parte, este total contraindicat pentru creaţie să implici în critică pe autorii ideilor sau teoriilor (uneori ei sunt ţinta de preferinţă) fiindcă mersul gândirii devine astfel din ce în ce mai subiectiv şi se abate de la problema reală.

O altă direcţie recentă de abordare a creativităţii se referă la investigaţiile neurobiopsihologice ale creierului. Deoarece această interpretare a creativităţii reuşeşte în mare măsură să ofere o abordare cât mai globală, unitară a creativităţii, îi vom consacra un capitol aparte în această lucrare. Teoria referitoare la dominanţa cerebrală şi creativitate a pus în evidenţă particularităţile psihice ale celor două emisfere cerebrale în creaţie, precum şi relaţiile între modul raţional şi afectiv-emoţional cu implicaţiile lor

pentru creaţie. Una dintre ideile principale se referă la faptul că în activitatea creatoare este necesar să fie angrenate toate zonele cerebrale, dar prin sistemul de instrucţie şi educaţie sunt dezvoltate şi încurajate doar anumite modalităţi de lucru, cele care privesc sistemul cortical stâng şi parţial sistemul limbic stâng.

1.5. Concluzii cu privire la teoriile şi interpretările creativităţii

În finalul acestui capitol vom încerca să sistematizăm principalele direcţii de abordare ale creativităţii, ţinând seama, pe de o parte, de abordările foarte recente care au introdus unele schimbări majore şi de asemenea puţin cunoscute în ţara noastră, iar pe de altă parte, de caracterul aplicativ al acestei lucrări. Desigur că o tratare eficientă a creativităţii sub raportul identificării şi dezvoltării ei necesită surprinderea cât mai fidelă a naturii procesului de creaţie, o abordare cât mai firească şi corectă în acelaşi timp. Acest lucru presupune renunţarea la teoriile tradiţionale asupra creativităţii care, pe cât sunt de celebre şi de convingător formulate, pe atât sunt de primejdioase fiindcă te împiedică să-ţi reorganizezi cunoştinţele despre creativitate în lumina noilor descoperiri, care nici ele nu trebuie privite ca fiind tabu.

1.5.1. Interpretări cu dominanţă mistică

Studiul creativităţii la începuturile sale a fost tributar credinţelor mistice. Persoanele creatoare primeau inspiraţie de la zeităţi, cu ajutorul cărora realizau idei sau obiecte noi. De exemplu, Platon argumenta că un poet poate să creeze numai ceea ce îi dictează muza. Şi în zilele noastre oamenii se referă la propriile lor muze ca la o sursă de inspiraţie. De fapt, şi multe dintre mărturiile marilor creatori bazate pe introspecţie fac referinţă la surse mistice şi magice. Aceste interpretări precedă abordările ştiinţifice.

1.5.2. Abordările pragmatice ale creativităţii

Abordările pragmatice ale creativităţii au fost iniţiate şi răspândite din două considerente majore : a) interesul pentru dezvoltarea creativităţii şi b) înţelegerea fenomenului creaţiei. Cei care au promovat aceste interpretări au fost foarte puţin interesaţi să-şi verifice ipotezele, să testeze validitatea propriilor idei. Datorită acestui fapt mulţi autori, între care se numără şi R.G. Sternberg, T. Lubart (1996), M. Feist şi M. Runco (1993), M. Becker (1995), plasează aceste interpretări în rândul celor neştiinţifice.

Cel mai de seamă susţinător al acestei direcţii este socotit **E. De Bono**, al cărui studiu asupra rezolvării de probleme pe căi indirecte sau ilogice, precum şi asupra altor aspecte ale creativităţii a avut un succes comercial considerabil. Autorii mai înainte consemnaţi precizează că De Bono nu este interesat nici de teorie, nici de practică. Astfel, de exemplu, el sugerează folosirea cuvântului „po" derivat din ipoteză, supoziţie, posibil pentru a provoca idei fără ca să aibă în vedere evaluarea lor. O altă metodă este cea a „pălăriilor gânditoare", ceea ce presupune ca un individ să fie stimulat în perceperea lucrurilor din diferite puncte de vedere prin purtarea pălăriilor respective (pălărie albă

pentru gândire bazată pe date, pălărie roşie pentru gândire intuitivă, pălărie neagră pentru gândire critică, pălărie verde pentru gândirea generativă).

Von Oech (1990) se referă la două piedici mentale în funcţionarea creativităţii : a) existenţa unui singur răspuns corect şi b) evitarea ambiguităţii. Pentru a deveni creativi, oamenii trebuie să înlăture aceste două piedici importante şi să adopte mai multe roluri, şi anume de explorator, artist, judecător, războinic.

Lucrările autorilor mai sus consemnaţi au avut o deschidere publică considerabilă şi au fost până la un anumit punct folositoare.

Abordările lui De Bono şi Von Oech sunt lipsite de orice bază teoretică psihologică şi de încercări empirice serioase pentru a valida ideile şi în special metodele sau tehnicile propuse pentru stimularea creativităţii.

Există tendinţa de a include în cadrul orientărilor pragmatice şi tehnica *brainstorming* elaborată de **Osborn** şi metoda „sinectică" a lui **Gordon**. Între motivele care au condus la aceste considerente se află faptul că Osborn a generalizat *brainstorming*-ul doar pe baza experienţelor sale făcute în agenţiile de publicitate, iar Gordon a utilizat metoda sinectică doar pentru grupuri restrânse ai căror membri erau selecţionaţi după multiple criterii, fără ca să aibă în vedere validarea tehnicii ca atare.

Brainstorming-ul este o metodă de stimulare a creativităţii care poate fi utilizată pentru soluţionarea creativă doar a problemelor care nu necesită luarea deciziilor. Ea are meritul de a contribui la emiterea cât mai multor idei într-o atmosferă stimulativă, lipsită de critică. Lăsând la o parte limitele acestei tehnici, trebuie arătat că ea este concepută pentru a valorifica la maximum rolul imaginaţiei creatoare prin înlăturarea principalelor obstacole care se află în calea ei.

Gordon a încercat prin metoda sinectică să încurajeze rezolvarea creatoare a problemelor arătând, pe de o parte, care sunt piedicile mai importante ale creativităţii – mai ales atitudini necreative – şi, pe de altă parte, punând la dispoziţie membrilor grupului principii de gândire creativă (transformarea străinului în familiar, a familiarului în străin, jocul cu legile şi metaforele) şi mecanismele operaţionale de soluţionare creativă a problemelor. Una dintre contribuţiile sale priveşte definirea celor patru tipuri de analogii (personală, directă, simbolică şi prin fantezie).

În concepţia noastră, Osborn şi Gordon ar putea să fie incluşi în direcţiile de abordare ştiinţifică ale creativităţii, cu precizarea că ei se încadrează în orientările unidisciplinare şi în acelaşi timp reducţioniste (iau în consideraţie doar una dintre categoriile de factori care sunt implicaţi în creativitate, şi anume cei intelectuali şi din multitudinea acestora se preocupă în mod special de imaginaţie şi de rezolvarea creatoare de probleme).

Suntem cu totul de acord că, pentru a fi eficientă, orice metodologie de stimulare a creativităţii are nevoie de o viziune teoretico-ştiinţifică asupra fenomenului studiat.

1.5.3. Interpretarea psihanalitică

Una dintre primele abordări teoretice majore ale creativităţii este **interpretarea psihanalitică**. După Freud, creativitatea apare datorită tensiunii dintre realitatea conştientă şi impulsurile inconştiente. Freud a sugerat ideea potrivit căreia scriitorii şi artiştii creează pentru a-şi exprima dorinţele inconştiente într-un mod public acceptabil. Aceste dorinţe venite din inconştient pot fi legate de putere, avuţie, faimă, onoare, dragoste. Studiile asupra unor artişti eminenţi, precum Leonardo da Vinci, au fost folosite pentru a susţine această teorie.

Mai târziu, abordarea psihanalitică a introdus conceptele „regresie adaptativă" şi „elaborare" a creativităţii.

Regresia adaptativă, ca proces primar, se referă la amestecul gândurilor nemodulate în conştient, care pot stimula gândirea creativă. Aceste gânduri nemodulate apar în timpul somnului (viselor), a unor stări modificate de conştiinţă sau în timpul psihozelor. Elaborarea ca un proces secundar se referă la reprelucrarea şi la transformarea materialului obţinut în timpul proceselor primare prin gândire realistă şi conştientă.

Alţi psihanalişti, printre care şi Kubie, subliniază ideea că preconştientul este adevărata sursă a creativităţii deoarece aici gândurile sunt vagi, relativ confuze dar interpretabile, spre deosebire de inconştient unde gândurile sunt fixe şi repetabile.

Primele şcoli ştiinţifice de psihologie de la începutul secolului XX, precum structuralismul, funcţionalismul, behaviorismul nu au consacrat practic nici un studiu creativităţii. Gestaltismul s-a ocupat parţial şi tangenţial de analiza creativităţii.

1.5.4. Abordarea psihometrică a creativităţii

Abordarea psihometrică a creativităţii a fost iniţiată de J.P. Guilford, care a propus studierea creativităţii la oamenii obişnuiţi, prin metoda testelor. De la el există primele metode de evaluare a creativităţii, la început fiind utilizat testul întrebuinţărilor neobişnuite (persoanele fiind solicitate să enunţe cât mai multe întrebuinţări neobişnuite ale unui obiect obişnuit, de exemplu: „cărămidă").

Modelul intelectului elaborat de Guilford este valid din punct de vedere ştiinţific şi reuşeşte să delimiteze creativitatea (gândirea divergentă) de alte variabile intelectuale precum gândirea convergentă, memoria, percepţia, raţionamentul şi luarea deciziilor.

Folosind studiile lui Guilford, E.P. Torrance a realizat în 1974 un set de teste care îi poartă numele. Aceste teste constau în câteva probe verbale şi figurale, relativ simple, care necesită gândire divergentă, plus alte abilităţi în rezolvarea problemelor. Răspunsurile la aceste teste se apreciază după: fluenţă (număr total de răspunsuri relevante), flexibiliate (suma diferitelor categorii de răspunsuri relevante), originalitate (raritatea statistică a răspunsurilor) şi elaborare (suma detaliilor date în răspunsuri).

Probele setului de teste elaborat de Torrance includ: a) întrebări – persoana care urmează să fie evaluată să scrie cât mai multe întrebări la care se poate gândi cu privire la o scenă prezentată; b) îmbunătăţiri – cel examinat sugerează modul în care o jucărie (maimuţă, căţeluş) poate fi schimbată astfel încât copiii să se distreze mai plăcut atunci când se joacă cu ea; c) întrebuinţări deosebite şi interesante ale unei cutii de carton; d) cercuri – cel examinat transformă cercurile goale în diferite desene, cărora le dă un titlu.

Pentru validarea rezultatelor la testele de creativitate, Torrance a strâns date cu privire la cinci indicatori ai creativităţii: număr de realizări creative la nivelul claselor superioare, număr de realizări creative după absolvirea liceului, număr de realizări privind stilul creativ de viaţă, calitatea celor mai multe produse creative, calitatea imaginii asupra viitoarei cariere.

Principiile care se află la baza construirii testelor de creativitate se referă la elaborarea unui număr cât mai mare de răspunsuri care să fie cât mai variate, diferite de cele cunoscute până în prezent şi realiste.

Revoluţia psihometrică în măsurarea creativităţii a avut atât efecte pozitive, cât şi efecte negative în acest domeniu.

Din punctul de vedere al aspectelor pozitive, testele au facilitat cercetarea prin faptul că au folosit metode scurte, uşor aplicabile şi care duceau la evaluări relativ obiective, cercetarea realizându-se pe oameni obişnuiţi.

Există şi efecte negative datorate atât viziunii asupra fenomenului creaţiei, cât şi tipului de probe utilizate.

Creativitatea nu poate fi limitată la factorii intelectuali, gândirea divergentă sau imaginaţia creatoare. Astfel, chiar în privinţa factorilor intelectuali, cercetările ar putea să vizeze şi intuiţia, memoria creativă sau spiritul de observaţie.

Pe de altă parte, mulţi autori consideră factorii nonintelectuali precum motivaţia şi atitudinile creative ca fiind cel puţin la fel de importante ca imaginaţia creatoare şi gândirea divergentă. S-au elaborat chestionare specifice pentru atitudinile creative şi se folosesc scalele unor inventare de personalitate cunoscute pentru evaluarea factorilor nonintelectuali. Rezultatele cercetărilor empirice au dus la concluzia că între răspunsurile de la testele de creativitate, pe de o parte, şi cele de la chestionarele privind motivele şi atitudinile creative, pe de altă parte, nu există o concordanţă. Una dintre cauzele acestor nepotriviri se poate afla fie în modul relativ defectuos de construire a probelor de creativitate (teste şi chestionare), fie în faptul că cele două variabile sunt relativ independente, lucru care nu se confirmă pentru persoanele înalt creatoare. La aceasta se mai adaugă tendinţa unor autori de a folosi prelucrări statistico-matematice cât mai impresionante, fără să ţină seama că preluarea automată a programelor de calcul matematic nu este benefică, ci dimpotrivă, duce la distorsionarea rezultatelor şi mai ales a interpretărilor. De fapt, dacă se ia în consideraţie şi valoarea predictivă a rezultatelor la teste, se constată că aceasta este foarte redusă, ceea ce a determinat pe unii cercetători să aprecieze testele de creativitate ca fiind neserioase, inadecvate pentru măsurarea creativităţii. Ei au sugerat chiar folosirea unor metode mai semnificative, cum ar fi desenele, eşantioanele de scriere literară sau realizările vocaţionale.

S-a mai sugerat ideea că fluiditatea, flexibilitatea, originalitatea şi elaborarea nu sunt criterii specifice sau nu sunt suficiente pentru aprecierea creativităţii. H. Gardner apreciază că în cazul creativităţii intervin cel puţin şapte competenţe discrete: lingvistică, logico-matematică, spaţială, kinestezică, muzicală, interpersonală şi intrapersonală.

Într-adevăr, criteriile de mai sus au fost elaborate în cadrul unor viziuni unidisciplinare asupra creativităţii, ele nefiind suficiente.

Astfel, chiar în situaţia investigării creativităţii numai din perspectiva psihologiei, este necesar ca ea să fie abordată din punctul de vedere al psihologiei cognitive, al psihologiei sociale, al psihologiei personalităţii.

Treffinger consideră eronată tendinţa unor cercetători de a reduce creativitatea la un scor unidimensional (coeficientul de creativitate).

Deoarece creativitatea nu depinde numai de individ, ci şi de domeniu, de epoca în care a creat – vezi criteriile stabilite de Gardner (1993) pentru evaluarea creativităţii – atunci sunt de acord cu ideea că teoriile de confluenţă referitoare la creativitate oferă posibilitatea explicării diverselor aspecte sub care acestea se prezintă. Deci, pentru studiul unui fenomen atât de complex, cum este creativitatea, este necesară abordarea ei din perspectiva diferitelor ramuri ale psihologiei, precum şi a teoriilor care aparţin altor domenii de studiu, ca de exemplu antropologia, neurofiziologia, sociologia etc.

Bibliografie

Allport, G.W., 1937, *Personality: a Psychological Interpretation*, Henry Holt, New York.

Amabile, T., 1983, *The Social Psychology of Creativity*, Springer Verlag, New York.

Amabile, T., 1996, *Creativity in Context*, Westview, Colorado.

Becker, M., 1995, „Nineteenth-Century Foundations of Creativity Research", in *Creativity Research Journal*, 8, pp. 219-229.

Bejat, M., 1971, *Talent, inteligenţă, creativitate*, Editura Ştiinţifică, Bucureşti, pp. 16-18.

Boden, M., 1995, *The Creative Mind: Myths and Mechanism*, Basic Books, New York.

Chalvin, D., 1992, *Utiliser tout son cerveau*, ESF, Paris.

Chaplin, J.P., 1995, *Dictionary of Psychology*, ediţia a III-a revăzută, The Bantam Doubleday Dell Publishing Group Inc.

Chelcea, S., 1994, *Personalitate şi societate în tranziţie*, Societatea „Ştiinţă şi Tehnică", Bucureşti.

Csikszentmihalyi, M., 1996, *Creativity*, Harper Perennial, New York, ed. a II-a – 1997, ed. a III-a – 1999.

Drever, J., 1992, *Dictionary of Psychology*, Penguin Books, New York.

Duff, W., 1767, *An Essay on Original Genius and Its Various Modes of Exertion in Philosophy and the Fine Art, Particulary in Poetry*, E. & C. Dilly, Londra.

Edwards, B., 1999, *Drawing on the Right Side of the Brain*, Penguin Putnam Inc., New York.

Feist, G.J., Runco, M.A., 1993, „Trends in the Creativity Literature: An Integrative Review of Theory, Research and Development", in *Creativity Research Journal*, 6, pp. 271-286.

Fustier, M., Fustier, B., 1988, *Pratique de la créativité*, ESF, Paris, ed. a II-a – 1998.

McGaugh, J.L., 2000, „Neurobiology of Learning and Memory", in *Science*, vol. 287, p. 248.

Gardner, H., 1993, *Creating Minds. An Anatomy of Creativity*, Basic Books, New York, pp. 19-48, 50-86, 87-131.

Godaux, E., 1990, *Cent milliards de neurones*, Éditions Labor Ch. de Haecht, Bruxelles, ed. a II-a – 1997.

Golu, M., 1981, *Bazele neurofiziologice ale psihicului*, Editura Ştiinţifică, Bucureşti.

Golu, M., 1993, *Dinamica personalităţii*, Editura Geneze, Bucureşti.

Guilford, J.P., 1950, „Creativity", in *American Psychologist*, 5, pp. 444-454.

Herrmann, N., 1996, *The Whole Brain*, Business Books, McGraw-Hill, New York, San Francisco, Washington, D.C., Auckland, Bogota, Caracas, Lisabona, Londra, Madrid, Mexico City, Milano, Montreal, New Delhi, San Juan, Singapore, Sydney, Tokyo, Toronto.

Jaoui, A., 1990, *La créativité. Mode d'emploi. Applications pratiques*, ESF, Paris, ed. a II-a – 1998.

Iasken, S.G., Murdock, M., Firestein, R.L., Treffinger, D.J. (ed.), 1993, *Understanding and Recognizing Creativity: The Emergence of a Discipline*, Alblex, Norwood, New Jersey.

Kandel, E.R., Squire, L.R., 2000, „Neuroscience: Breaking Down Scientific Barriers to the Study of Brain and Mind", in *Science*, vol. 290, pp. 1113-1120.

Keller, J. *et al.*, „Neuropsychological Differentiation of Depression and Anxiety", in *Journal of Abnormal Psychology*, 109, pp. 3-10.

Kotulax, R., 1996, 2000, *Inside the Brain. Revolutionary Discoveries of How the Mind Works*, Andrews McMeel Publishing, Kansas City, ed. a II-a – 2000.

Land, G.T., 1973, *Grow or Die: the Unifying Principle of Transformation*, Dell Publishing, New York.

Land, G.T., Kennealy, C., 1977, „Creativity, Reality and General Systems: A personal of Newpoint", in *The Journal of Creative Behaviour*, vol. II, nr. 1, pp. 12-35.

Limbos, E., 1988, *Les barrages personnels dans les rapports humains*, ESF, Paris.

Marcus, S., 2000, *Charismă şi personalitate*, Societatea „Ştiinţă şi Tehnică", Bucureşti.

May, R., 1980, *The Courage to Create*, Bantam Books, Toronto, New York, Londra, Sidney.

Miller, G.A., 1996, „How We Think about Cognition, Emotion and Biology in Psychopathology", in *Psychophysiology*, 33, pp. 615-628.

Miller, G.A., Keller, J., 2000, „Psychology and Neuroscience Making Peace", in *Current Directions in Psychological Science*, 9, pp. 212-215.

Munteanu, A., 1994, *Incursiune în creatologie*, Editura Augusta, Timişoara.

Neculau, A., 1991, *Cultură şi personalitate*, Editura Militară, Bucureşti.

Newell, A., Simon, H.A., 1972, *Human Problem Solving*, Prentice Hall, New Jersey.

Newell, A., Shaw, J.C., Simon, H.A., 1985, „Element of a Theory Human Problem Solving", in *Psychological Review*, nr. 65.

Odobleja, Şt., 1938, *Psychologie consonantiste*, Librairie Maloine, Paris, vol. I-II, ed. a II-a – 1939.

Oech von R., 1990, *Créatif de choc*, Warner Books Inc., New York, ed. a II-a – 1992.

Pavelcu, V., 1972, „Motivaţia creaţiei ştiinţifice", în *Revista de psihologie*, nr. 2, pp. 149-155.

Popescu-Neveanu, P., 1987, „Le modèle vectoriel-opérationnel de la créativité", in *Revue Roumaine des Sciences Sociales* – Série de Psychologie, 31, 2, pp. 137-142.

Rădulescu-Motru, C., 1935, *Vocaţia, factor hotărâtor în cultura popoarelor*, Casa Şcoalelor, Bucureşti.

Roco, M., 1979, *Creativitatea individuală şi de grup. Studii experimentale*, Editura Academiei, Bucureşti.

Roco, M., 1985, *Stimularea creativităţii tehnico-ştiinţifice*, Editura Ştiinţifică şi Enciclopedică, Bucureşti.

Roco, M., 1991, „Probleme ale stimulării creativităţii individuale", in *Revista de psihologie*, vol. 37, nr. 1-2, pp. 39-47.

Roco, M., 1992, „Testarea disponibilităţii pentru antrenamentul creativ", in *Revista de psihologie*, vol. 38, nr. 2, pp. 135-144.

Roco, M., 1994, „Cerebral Preferences and Interconnections at Highly-Creative Designers", in *Revue Roumaine de Psychologie*, vol. 38, nr. 1, pp. 11-24.

Roco, M., 1995, „Dominanţa cerebrală şi creativitatea", in *Revista de psihologie*, vol. 41, nr. 2, pp. 115-126.

Roco, M., 1997, „Cercetări asupra persoanelor înalt creatoare din domeniul matematicii", in *Revista de psihologie*, vol. 43, nr. 3-4, pp. 189-200.

Rogers, C.R., 1961, *On Becoming a Person. A Therapist View on Psychology*, Houghton Mifflin Company, Boston.

Roşca, Al., 1981, *Creativitatea generală şi specifică*, Editura Academiei, Bucureşti.

Runco, M.A., Pritzker, S., 1999, *Encyclopedia of Creativity*, Academic Press, Orlando.

Simonton, D.K., 1990, *Scientific Genius: A Psychology of Science*, Cambridge University Press, New York.

Smith, S.M., Ward, T.B., Finke, R.A., 1995, *The Creative Cognition Approach*, MIT Press, Cambridge.

Springer, S., Deutsch, G., 1989, *Left Brain, Right Brain*, W.H. Freeman & Co., New York, ed. a II-a – 1991.

Sternberg, R.J., Lubart, T.I., 1996, „Investing in Creativity", in *American Psychologist*, vol. 51, nr. 7, pp. 677-688.

Şchiopu, U., 1987, „Creativity – a Topical Issue in Modern Psychology", in *Revue Roumaine des Sciences Sociales* – Série de Psychologie, 31, pp. 127-136, Bucureşti.

Tanner, D., 1997, *Total Creativity in Business and Industry*, Advanced Practical Thinking Training Inc., New York.

Toga, A., 1998, „Road Maps for Uderstanding the Human Brain", in *En Vision*, vol. 14, nr. 4, pp. 4-6.

Ward, T., Smith, S.M., Vaid, J., 1997, *Creative Thought. An Investigation of Conceptual Structures and Processes*, APA, Washington D.C.

Weisberg, R., 1986, *Creativity: Genius and Other Myths*, W.H. Freeman & Co., New York, ed. a II-a – 1993.

Woodman, R.W., Schoenfeldt, L.F., 1990, „An Interactionist Model of Creative Behavior", in *The Journal of Creative Behavior*, vol. 24, nr. 1, pp. 10-20.

Zlate, M., 1999, *Eul şi personalitatea*, Editura Trei, Bucureşti.

Zlate, M., 2000, *Introducere în psihologie*, Editura Polirom, Iaşi.

Capitolul 2

TEORIA NEUROBIOPSIHOLOGICĂ A CREATIVITĂŢII

2.1. Specificul teoriei şi preocupări actuale

În capitolul precedent am prezentat cele mai recente teorii şi abordări ale creativităţii. Acestea au în comun faptul că ţin seama de natura atât de complexă a creativităţii, dar în acelaşi timp au tendinţe de a operaţionaliza dimensiunile creaţiei. Scopul ultim al acestor interpretări ale creativităţii constă în asigurarea condiţiilor unei evaluări cât mai corecte a creativităţii şi a valorificării cât mai depline a resurselor creative.

Teoria neurobiopsihologică a creativităţii reuneşte într-un model unitar şi integrativ cât mai multe dintre componentele creativităţii, care în viziunea autorilor sunt plasate în diferite zone de funcţionare ale creierului (cortex şi subcortex). După reprezentanţii acestei teorii, în procesul de creaţie sunt implicate atât analiza, cât şi sinteza, atât imaginea, cât şi cuvântul, atât conştientul, cât şi subconştientul, atât cogniţia, cât şi afectivitatea, atât planul concret, cât şi cel abstract. Aceste dimensiuni ale creaţiei corespund unor variate moduri de cunoaştere, trăire şi comportament, ele fiind specifice anumitor zone cerebrale.

Din nevoia unui studiu cât mai corect şi mai complet al creierului şi al minţii, în ultimele decenii ale secolului XX abordările interdisciplinare din psihologie şi biologie au dus la apariţia unui nou domeniu ştiinţific denumit „neuroştiinţa" sau în concepţie mai largă „psihobiologia" (Kandel şi Squire, 2000, p. 113).

Una dintre cele mai recente direcţii ale psihobiologiei vizează construirea unor hărţi tridimensionale pentru înţelegerea creierului uman.

Laboratorul de reprezentări neurologice al Universităţii din Los Angeles, Centrul naţional pentru infrastructuri computerizate de nivel avansat din U.C.L.A. – Los Angeles, Centrul multi-instituţional pentru studii şi reprezentări ale creierului de la Universitatea din Washington, D.C., cel de la Universitatea Harvard, Laboratoarele de studii prin reprezentare prin rezonanţă magnetică (M.R.I.) din Texas (Austin şi El Paso), laboratorul de radiografii M.R.I. şi P.E.T. din San Diego sunt câteva dintre locurile unde se creează programe care realizează hărţi tridimensionale ale structurii şi conexiunilor din creierul uman. Aceste hărţi permit comparaţia dintre un creier anume şi un altul şi punerea în evidenţă a particularităţilor creierului de înaltă performanţă. Computerele sunt astfel

progamate încât să permită analiza diferitelor forme ale zonelor cerebrale, inclusiv variaţia între indivizi, ceea ce dă posibilitatea comparării acestora.

În prezent, seturile de date ale unui creier individual ating dimensiunea de 10 *gigabytes*. În viitor, cu ajutorul unor microscoape de puteri mai mari, datele de la un singur creier vor putea atinge nivelul de *pentabytes*, de 50 de ori mai mult decât acum. De asemenea, va creşte considerabil viteza conexiunilor între site-uri.

A. Toga, directorul Laboratorului de reprezentări neurologice de la U.C.L.A. din California a precizat că: „Avem nevoie de o abordare a bazei de date în care înregistrările să nu aibă o dimensiune maximă limită. Pentru a transfera astfel de informaţii, trebuie să acordăm prioritate datelor de trimitere şi să oferim doar informaţia necesară accesării. Astfel se obţine eficienţă. Această abilitate se aplică în orice domeniu care utilizează un volum mare de date. În momentul de faţă schimbul de date se realizează cu ajutorul dosarelor. Grupul de la U.C.L.A. a proiectat o structură de date prin intermediul bazelor de date, care urmează a fi implementată" (A. Toga, 1998, p. 4).

2.2. Scurt istoric

În secolul al XVIII-lea, Descartes considera creierul ca un singur tot, ca un organ unic, de unde s-a dedus ideea universului mental unificat. Această concepţie a persistat până în a doua parte a secolului al XIX-lea, când anumite descoperiri au relevat existenţa unui fel de semicreier.

În anii 1860-1870, neurologul francez Paul Broca şi germanul Karl Wernike au descoperit că leziunile emisferei cerebrale stângi provoacă serioase tulburări de limbaj, în timp ce leziunile asemănătoare ale emisferei drepte nu au acelaşi efect.

Aceste cercetări neurologice au stabilit că funcţia limbajului este localizată în emisfera stângă, ceea ce a determinat ca această emisferă să fie apreciată ca dominantă, în timp ce emisfera dreaptă a fost socotită doar un releu prin care ajung informaţiile din emisfera dreaptă în cea stângă.

De la creierul global al lui Descartes s-a trecut la dominaţia unei jumătăţi de creier.

Către anii 1880 John Hughlings Jackson, celebru neurolog englez, a demonstrat că leziunile emisferei drepte conduc la o pierdere selectivă a vederii; o leziune asemănătoare în emisfera stângă nu are un efect similar. S-a sugerat atunci că emisfera dreaptă este specializată pentru vedere, iar cea stângă pentru limbaj.

Cercetări efectuate după 1930 confirmă ipoteza lui J.H. Jackson. Bolnavii cu leziuni ale emisferei drepte au dificultăţi de a desena, de a citi cartonaşele, de a recopia desenele şi de a recunoaşte figurile umane.

La începutul anilor 1960, Roger W. Sperry (laureat al premiului Nobel în 1981) – împreună cu studenţii şi colegii săi, biologi la Universitatea din California – s-a ocupat de studiul comportamentului persoanelor la care cele două emisfere cerebrale au fost despărţite total în urma secţionării corpului calos. Corpul calos este alcătuit din milioane de fibre nervoase care unesc cele două emisfere cerebrale. Această operaţie de secţionare a corpului calos se face în cazuri extreme de epilepsie. În urma operaţiei, cele două emisfere nu mai comunică deloc între ele, situaţie similară cu cea întâlnită la animale.

De exemplu, o persoană la care corpul calos a fost secţionat poate să numească şi să descrie un obiect plasat în mâna dreaptă (emisfera stângă), dar dacă acelaşi obiect este

aşezat în mâna stângă, persoana nu mai poate face aceste lucruri. În acest caz, ea ştie cum să folosească obiectul respectiv, lucru pe care îl face cu mare greutate în prima situaţie.

Prin asemenea experimente s-au determinat atribuţiile celor două emisfere (la care ne vom referi mai târziu).

În anii '70 Doreen Kimura şi Robert Ornstein au arătat că emisfera dreaptă este la fel de umană ca şi cea stângă, fiecare contribuind în felul ei la viaţa mentală.

Este important de reţinut că nu avem două creiere care funcţionează separat, independent unul de celălalt, ci unul singur, total, care lucrează în complementaritate. De aceea, atunci când citim un text, emisfera dreaptă are rolul ei în decodificarea informaţiei vizuale, apreciind umorul şi conţinutul emoţional, înţelegând metaforele, păstrând o structură integrată, unitară, a textului.

Creativitatea presupune o colaborare, o cooperare între cele două emisfere, fiecare surprinzând realitatea în felul său propriu.

Din punct de vedere psihologic şi fiziologic oamenii diferă în privinţa echilibrului celor două emisfere. Astfel, anumite persoane abordează o problemă într-un mod preponderent logic, analitic, punând pe masă toate datele problemei înainte de a face un examen minuţios al acestora. Altă categorie de oameni văd imediat soluţia fără să se intereseze de analiza detaliilor care nu le preocupă, după cum au capacitatea de a vedea obiectele în spaţiu şi de a le manipula prin imaginile lor tridimensionale.

2.3. Precizări privind cortexul (creierul)

Activitatea neurobiofiziologică a creierului se află în unitate cu cea psihică. Deşi s-au făcut multe progrese în domeniul neuropsihofiziologiei, ele reprezintă totuşi doar „lumânări" care să ne arate drumul cercetărilor în viitor.

Creierul conţine aproximativ *o sută de miliarde de neuroni*, fiecare dintre ei având o imensă putere de conexiune, de 10^{28} (şobolanul are şase miliarde de neuroni, iar gorilele au opt miliarde).

Encefalul reprezintă ansamblul centrilor nervoşi cuprinşi în cutia craniană. El conţine creierul, cerebelul, trunchiul cerebral (bulb, talamus şi hipotalamus), formaţiunea reticulată dispusă de-a lungul trunchiului cerebral. Este un ansamblu de miliarde de neuroni cu puteri imense de conexiune, fiecare neuron aflându-se în conexiune directă cu cel puţin alte zece mii de neuroni.

Înainte de a prezenta câteva exemple tipice de centri nervoşi ai cutiei craniene, precum şi schema lor, ne vom referi la faptul că funcţionarea compartimentelor creierului presupune o activitate electrică ce le permite să comunice între ei – comunicarea între neuroni.

Hodgkin şi Huxley au pus în evidenţă în ce măsură creierul este un „organ care funcţionează electric". Funcţionarea creierului este posibilă datorită comunicării între neuroni, aceştia fiind celulele creierului. Ele sunt compuse dintr-un corp (soma) şi prelungiri care merg de la soma spre periferie (axoni), fie de la periferie către soma (dendrite). Aceste prelungiri sunt parcurse de influxuri electrice care le asigură comunicările.

Pentru a trece de la un neuron la altul, influxul nervos trebuie să meargă prin sinapse care constituie punctele de schimb între neuroni.

O a treia mare descoperire a neurofiziologiei – după cele privind transmisia influxului nervos prin reţele de neuroni şi funcţionarea electrică a creierului – se referă la substratul chimic al comunicărilor sinaptice. Astfel, s-a dovedit experimental că influxul nervos, ajuns la extremitatea unei fibre nervoase, declanşează la nivelul acesteia eliberarea unei mici cantităţi de substanţă chimică, ce va excita neuronul următor.

Schimbările între neuroni (sinapsele) sunt posibile datorită mediatorilor chimici, sintetizaţi de neuroni. Principalii mediatori chimici sunt: acetilcolina, adrenalina, noradrenalina, dopamina, serotonina, acidul gama-aminobutiric, glicina, histamina.

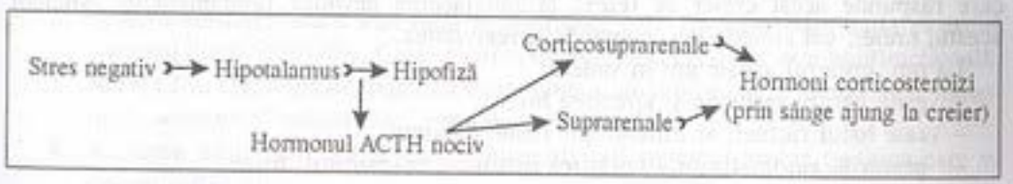
În funcţie de viaţa pe care o ducem, de stresurile pozitive sau negative la care suntem expuşi este posibil să accelerăm sau să încetinim îmbătrânirea neuronilor cerebrali.

Dr. Jaqueline Renaud se referă la două circuite hormonale, unul nociv şi altul pozitiv pentru cortex.

Circuitul hormonal nociv (dăunător). Când o persoană se află sub stres negativ (informaţii, evenimente traumatizante) hipotalamusul – centrul de comandă hormonal al creierului nostru – acţionează asupra hipofizei care eliberează un hormon adrenocorticotrop (ACTH nociv). Acest hormon stimulează (la periferie) glandele suprarenale şi corticosuprarenale care eliberează hormoni corticosteroizi (cortizon în mod special) care pun organismul în stare de apărare împotriva agresiunii (de exemplu, dilatarea bronhiilor pentru facilitarea respiraţiei) în general utilă omului, ajutându-l să se apere.

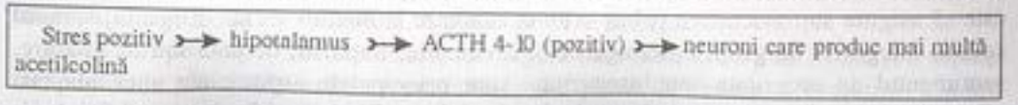
Dar, în acelaşi timp, corticosteroizii, pătrunzând în circulaţia sanguină, ajung la cortex şi atacă neuronii cerebrali, ducând la uzura lor.

ACTH poate avea o acţiune benefică când este provocat direct de hipotalamus (deci nu prin hipofiză) şi fără să treacă prin sistemul suprarenalelor.



Circuitul hormonal benefic. Stările de stres pozitive, interesul pentru activitatea depusă, atmosfera destinsă fac ca hipotalamusul să secrete un alt hormon ACTH 4-10 care favorizează buna funcţionare a neuronilor, accelerând ciclul acetilcolinei. Acest hormon, care transmite influxul nervos între neuroni, este sintetizat în corpul unora dintre neuronii cerebrali. Cu cât ciclul acetilcolinei este mai rapid, cu atât creierul funcţionează mai rapid. Acetilcolina are un efect de trezire asupra cortexului. Ea provoacă o desincronizare a undelor electroencefalografice, care dovedesc sporirea activităţii funcţionale a cortexului.

Dacă o persoană are o viaţă stimulativă şi interesantă sau reuşeşte să depăşească cu bine dificultăţile, reuşitele ei determină creşterea cantităţii de hormon ACTH pozitiv, care la rândul lui accelerează ciclul acetilcolinei (Ach) facilitându-se interesul pentru diverse activităţi. Circuitul pozitiv este întărit, fiind blocat circuitul negativ al hipofizei.



2.4. Modelul tridimensional al creierului

Cele trei etape ale evoluţiei creierului la mamifere (figura 1): creierul reptilian, sistemul limbic, cortexul.

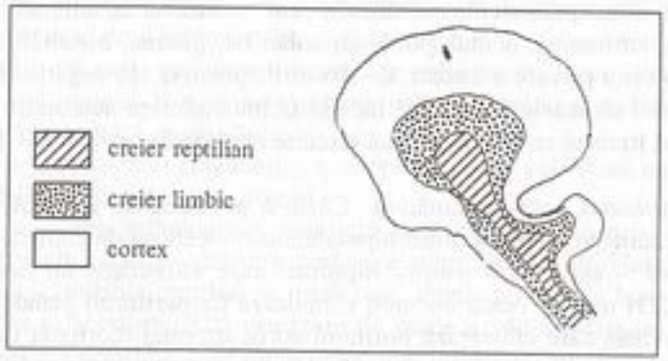


Figura 1

1. Creierul reptilian, cunoscut şi sub denumirea de creier primitiv sau primar este un creier arhaic. Acest creier este dezvoltat în totalitatea lui la reptile. La om, el corespunde sistemelor nervoase ale trunchiului cerebral. Deşi este mic ca mărime, are o foarte mare complexitate. El este cel care asigură supravieţuirea animalelor. Comportamentele de care răspunde acest creier se referă la satisfacerea nevoilor fundamentale. Nucleul acestui creier, cel amigdalian, comandă agresivitatea.

La om, creierul arhaic are în vedere:
- grija pentru teritoriu şi apărarea lui;
- este locul rutinei, al itinerarelor fixate dinainte;
- gesturile automatizate – curăţirea ochiului, scărpinatul, tusea.

Deci, aici se află un univers nonverbal de gesturi şi comportamente automatizate. Este bine să le cunoaştem, să le detectăm, să le înţelegem. Am putea vorbi de un „limbaj reptilian" – care este şi el foarte important în relaţiile umane.

2. Creierul limbic. Sistemul limbic s-a constituit la primele mamifere, fiind cunoscut sub denumirea de creier anterior sau visceral. La om, el este unul dintre elementele esenţiale de punere în raport a cortexului cu formaţiunile cerebrale mai vechi. Funcţionarea lui domină afectivitatea şi memoria. Prin sistem limbic se înţeleg toate formaţiunile nervoase care nu sunt incluse în cortex. Se află la baza creierului şi în marginea cortexului şi a trunchiului cerebral – de unde şi denumirea de creier limbic.

Mac Lean l-a denumit creier visceral. El nu se exprimă verbal. Funcţia lui esenţială este să asigure supravieţuirea printr-o bună adaptare la mediul social. Empatia, statutul social, integrarea în grup, convingerile şi credinţele, impulsul de atac sau de apărare, sentimentul de securitate sau insecuritate sunt principalele aspecte ale unei adaptări eficiente. Acest sistem nervos răspunde de afectivitate, fiind considerat *centrul fiziologic al emoţiilor*.

Emoţiile declanşate prin stimuli, care acţionează asupra sistemului limbic, nu se află sub controlul cortexului. Cu alte cuvinte, frica, emoţiile foarte puternice nu dispar pe cale raţională. Creierul limbic are o anumită autonomie în raport cu cortexul. O emoţie deosebit de intensă provoacă o reacţie a sistemului limbic şi blochează orice reactivitate a zonelor corticale. Creierul limbic are rol selectiv şi detectiv. El este un filtru care asigură o selecţie a stimulilor după plăcere, interes, motivaţie, reuşită etc.

Informaţiile apreciate ca interesante de sistemul limbic ajung mult mai repede la creier – limbicul stimulează zonele cortexului la care se referă informaţia pozitivă. În cazul unor informaţii negative sub raport afectiv, de nereuşită, acestea nu mai ajung la creier, fiind oprite la creierul limbic (hipocamp).

Creierul limbic are un rol foarte important în constituirea memoriei de lungă durată. Persoana înregistrează caracterul plăcut/neplăcut al experienţelor de viaţă, anticipându-le pe cele pozitive şi evitându-le pe cele negative. Creierul nostru nu uită nimic din trecutul său (Auroux, 1984). Acţiunea trăită este înregistrată de sistemul limbic şi, trecută prin cortex, devine reflecţie. Modul de manifestare al acestui creier este mai întâi acţiunea apoi reflecţia.

Creierul limbic are un rol cognitiv care constă în producerea de imagini (J. Brown, 1977). O persoană care prezintă un sistem limbic foarte dezvoltat are mai multă uşurinţă decât alta în a elabora imagini, fiind de preferat să comunici cu ea la nivelul imaginilor.

Sistemul limbic (creierul limbic) este sediul emoţiilor, impulsurilor, al memoriei de lungă durată, al acţiunii imediate (negândite) şi al elaborării de imagini.

Biologii consideră că *sistemul limbic* se ghidează după *şapte legi*:

1. Sistemul limbic este impermeabil oricărei logici de tip raţional.
2. Orice informaţie trece mai întâi prin limbic, care filtrează informaţia şi excită cortexul după filtrul său. Comunicarea de la limbic la cortex este unidirecţională.
3. Acest filtru este legat de tonalităţile emoţionale ale informaţiei: interesantă, monotonă, securitate/insecuritate, armonie/conflict.
4. Acţiunea trăită este cea pe care o înregistrează sistemul limbic (acţiune care va deveni reflexie).
5. Sistemul limbic stochează toate amintirile; el este parte integrantă a memoriei pe termen lung, el permite dobândirea experienţei.
6. Filtrul funcţionează după amintirile agreabile sau dezagreabile.
7. Sistemul limbic asigură debitul cunoaşterii prin imagine.

3. Cortexul. După teoriile biologilor Mac Lean, Brown, Auroux, Laborit toate fiinţele vii au la origine un creier reptilian de la care omul a păstrat instinctele de bază; peste el s-a grefat creierul limbic, sediul emoţiilor. Şobolanul are numai creier reptilian şi limbic, schiţarea cortexului este timidă. Cortexul apare la mamiferele superioare (câinele, pisica). După biologul Jerison (1977), cortexul reprezintă stadiul recunoaşterii obiectelor ca realitate externă într-un spaţiu dat. Nivelul următor este caracteristic numai omului, el constând în operarea cu simboluri, limbaj, gândire abstractă.

Cortexul, prin raportare la celelalte formaţiuni nervoase, are o plasticitate şi o suplеţe inexistente la structurile nervoase anterioare din punct de vedere al evoluţiei. „Mamă a invenţiei, tată al gândirii abstracte, cortexul permite apărarea şi procesarea ideilor." (Mac Lean)

Cortexul permite omului să aibă limbaj. Până acum ne-am referit la specializarea pe verticală a creierului.

Cortexul cerebral nu este uniform, el poate fi asemănat cu un oraş cu străzi şi monumente. În fiecare dintre emisferele cerebrale se disting patru zone: lobul frontal, lobul parietal, lobul temporal şi lobul occipital (figura 2).

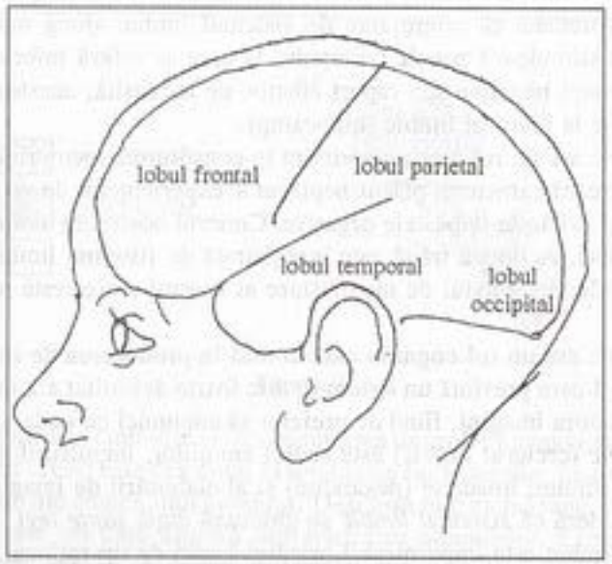


Figura 2

Cele patru zone cerebrale sunt specializate pentru îndeplinirea anumitor funcţii senzoriale şi motrice (figura 3, figura 4).

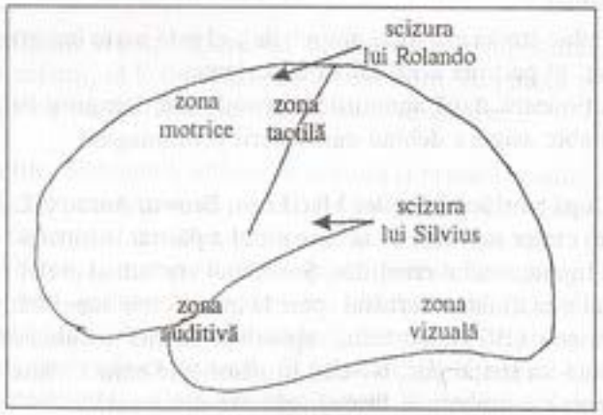


Figura 3

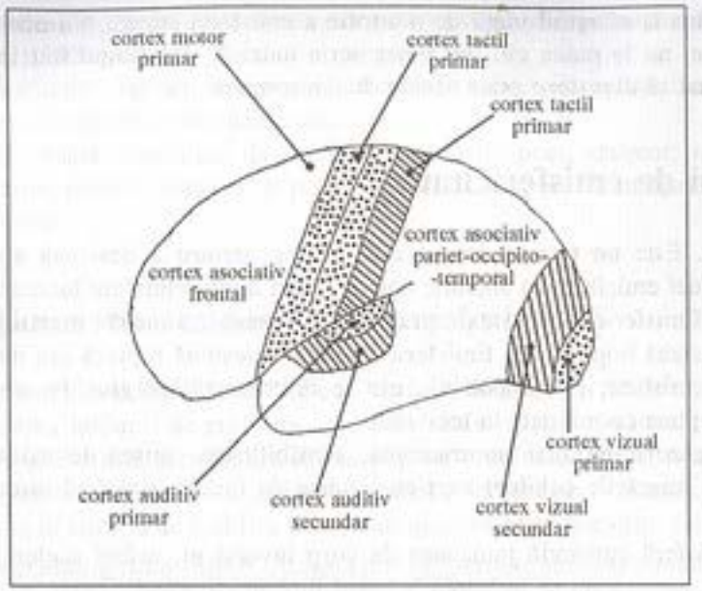


Figura 4

Ariile primare senzoriale se ocupă de recepţia mesajelor senzoriale şi de o primă decodificare a acestora. Aria motrice primară este o zonă de ieşire a mesajelor.

Cele patru zone primare nu ocupă mai mult de 10% din suprafaţa cortexului. Fiecare dintre cele trei arii senzoriale primare este mărginită de câte o zonă secundară unde se continuă tratarea informaţiilor începută în zonele primare. Tot ceea ce rămâne în afara zonelor primare şi secundare se numeşte **cortex asociativ**, existând două astfel de zone: *cortex asociativ frontal* şi *cortex asociativ parieto-occipital*. În ultima zonă se află localizată *memoria*, iar cortexul frontal asociativ este *organizatorul percepţiei şi al gândirii* (E. Godaux, 1990, pp. 69-73).

Specializarea pe orizontală creierului – creierul drept şi creierul stâng. Cercetările privind emisfera stângă au ajuns la concluzia că aceasta este mult mai însemnată decât emisfera dreaptă. Astfel, Broca a localizat centrul cuvântului şi al limbajului în lobul frontal stâng (aria lui Broca). K. Wernicke (1884) a stabilit că centrul limbajului se găseşte în lobul temporal stâng (aria lui Wernicke). Dacă această zonă este afectată, atunci pacientul nu mai poate folosi fraze. Stilul de vorbire este telegrafic şi incoerent. Emisfera stângă a fost declarată emisferă nobilă.

Descoperirea emisferei drepte. În 1962, pentru vindecarea epilepsiei în California, Roger Sperry împreună cu D.E. Bogen, M.S. Gazzaniga au separat cele două emisfere prin secţionarea corpului calos, situaţie ce a permis studiul celor două emisfere care lucrează independent una de alta.

Ei au evidenţiat importanţa creierului drept pentru gândirea video-spaţială şi capacitatea de reprezentare. Datorită emisferei drepte omul poate recunoaşte figura (chipul) celorlalţi. Emisfera dreaptă este specializată în domeniul muzicii. De exemplu, Maurice

Ravel a fost atins la sfârşitul vieţii de o atrofie a emisferei stângi. Nu mai recunoştea notele muzicale, nu le putea citi, nu putea scrie muzică, dar simţul muzical a rămas intact, el reuşind să depisteze orice eroare de interpretare.

2.5. Tipuri de emisfericitate

Emisfericitate. Este un termen introdus de biologi pentru a desemna specificitatea funcţională a unei emisfere. În anumite condiţii, una dintre emisfere lucrează mai mult decât cealaltă. Emisfericitatea este proprie speciei umane. Animalele prezintă preferinţe funcţionale de slabă importanţă. Emisfericitatea nu înseamnă ruptură sau independenţă a celor două emisfere, ci dimpotrivă, ele se informează reciproc în mod constant permiţând o acţiune coordonată în totalitate.

Funcţiile senzorio-motorii (motricitatea, sensibilitatea, mişcările mâinilor şi ale picioarelor sau mişcările ochilor) sunt comandate de fiecare emisferă direct şi invers (încrucişat).

Fiecare emisferă comandă jumătatea de corp inversă ei, având aceleaşi funcţii şi aceleaşi roluri, ceea ce nu se întâmplă în cazul limbajului, gândirii etc.

Tipuri de emisfericitate (Dominique Chalvin, 1992, pp. 36-37). Felul activităţii (sarcinii), al obiceiurilor personale, al ambianţei în care trăim sunt criterii pentru delimitarea mai multor tipuri de emisfericitate.

1. Emisfericitate de execuţie. Anumite activităţi pun în joc mai mult una dintre emisfere. De exemplu – scrierea şi vorbirea stimulează emisfera stângă. Recunoaşterea figurilor, elaborarea desenelor antrenează mai mult emisfera dreaptă. Dacă una dintre emisfere domină într-un anumit moment, cealaltă contribuie la realizarea sarcinilor celei dominante. Scrierea pune în evidenţă emisfera stângă, dar presupune şi reprezentarea lucrurilor la care se referă cuvintele, punând în acţiune şi emisfera dreaptă.

2. Emisfericitate individuală. Prin educaţie, obiceiuri, profesie, o persoană foloseşte mai mult una dintre emisfere. De exemplu, un jurist foloseşte emisfera stângă mai mult decât un cercetător, care o utilizează predominant pe cea dreaptă.

Există şi anumite caracteristici înnăscute care determină folosirea predominantă a uneia dintre emisfere. Biologii nu pot explica aceste diferenţe datorate eredităţii. (O persoană preferă metoda deductivă şi logică în rezolvarea unei probleme – emisfera stângă; altă persoană o rezolvă intuitiv – emisfera dreaptă.)

Obiceiurile, preferinţele se pot schimba prin antrenament, formaţie profesională. Se întâmplă ca cineva care avea teamă de vorbit în public să devină un bun orator.

3. Emisfericitate culturală. Anumite grupuri de indivizi au tendinţa de a utiliza mai frecvent una dintre emisfere. Comercianţii au tendinţa de a folosi emisfera dreaptă, în timp ce tehnicienii o folosesc pe cea stângă. Manualele după care învăţăm induc folosirea cu precădere a uneia dintre emisfere.

Apartenenţa la o anumită clasă socială, la o anumită societate cu un tip specific de civilizaţie, la o anumită ţară etc., creează obiceiuri care favorizează utilizarea uneia dintre emisfere (stângă).

Există profesii şi meserii care duc la dezvoltarea cu precădere a uneia dintre emisfere (D. Chalvin, 1992, p. 118).

Emisfera stângă: inginer, tehnician, domeniile financiar-administrative, medic, jurist, informatician şi studiile corespunzătoare.

Emisfera dreaptă: muzician, dansator, scriitor, artist, poet, sculptor, psiholog, expert în relaţii umane, filozof, fondator de politică generală, creator de întreprinderi şi studiile corespunzătoare.

2.6. Mijloace de cunoaştere a emisfericităţii

1. **Calea chirurgicală tradiţională.** De la lucrările lui Broca şi Wernike chirurgia a dus la precizarea noţiunii de emisfericitate prin studii pe om şi animale (de menţionat R. Sperry). Această metodă are limite şi pune probleme. Nu se poate folosi decât pentru persoanele care au suferit accidente cerebrale, traumatisme craniene, aflându-se în situaţia de a utiliza doar anumite zone cerebrale dintr-una din emisfere.
2. **Electroencefalograma** (EEG). Această metodă permite studierea omului în stare normală prin măsurarea activităţii electrice a emisferelor; undele alfa indică un anumit nivel de repaus.
3. **Electrooculograma** – surprinderea activităţii electrice a mişcărilor ochilor în timpul îndeplinirii unei activităţi. Un biolog francez care a utilizat această metodă, dând subiecţilor să efectueze o activitate vizuală, a constatat prin EEG că la jurişti predomină emisfera stângă, iar la ceramişti emisfera dreaptă.
4. **Chestionarele şi inventarele.** Trei biologi americani L. Schkade, A. Potvin, N. Herrmann de la Departamentul de inginerie biomedicală al Universităţii din Texas au pus la punct o asemenea tehnică. Ei au stabilit o corelaţie între răspunsurile la întrebările unui chestionar şi activările emisferelor cerebrale verificate prin EEG. Astfel, tipul răspunsurilor la întrebări furnizează aceleaşi informaţii ca şi EEG, fiind posibil să dai doar chestionarul, fără a face EEG pentru a vedea care emisferă domină. Această metodă se referă la emisfericitatea individuală, şi nu la cea de execuţie.

Inventarul cu 120 de itemuri pentru determinarea ponderii diferitelor preferinţe cerebrale, inclusiv a însemnătăţii celor patru sectoare cerebrale (cortex stâng şi drept, limbic stâng şi drept) este cunoscut sub denumirea: „Herrmann Brain Dominance Instrument" – HBDI („Instrument pentru dominanţa cerebrală al lui Herrmann").

Am consultat şi lucrările lui D. Chalvin cu privire la evaluarea dominanţei cerebrale, în final construind un chestionar cu 72 itemuri dispuse în patru secţiuni corespunzătoare celor patru zone cerebrale. Precizăm că modul de determinare şi interpretare a rezultatelor la acest chestionar se poate obţine de la autorul acestei lucrări.

2.7. Particularităţi ale funcţionării celor două emisfere

Diferenţele dintre emisferele cerebrale (Dominique Chalvin, 1992, pp. 38-42, Itzhak Harpaz, 1990, pp. 161-170). Emisfera stângă este responsabilă de ceea ce spunem, iar cea dreaptă de modul în care spunem. Persoanele cu o dominanţă dreaptă sunt vizuale, iar cele cu dominanţă stângă sunt auditive.

Emisfera stângă se referă la limbaj, cuvânt, aspectul lingvistic al limbajului scris, calcul logic, cifre, raţionament, capacitate de analiză şi de abstractizare, grija de a proceda metodic (dependenţa de timp - Harpaz).

Emisfera stângă „se interesează de arbori în dauna pădurii". P. Watzlawick (1983): „Funcţia principală a emisferei stângi este de a traduce orice percepţie în reprezentări logice, semantice şi fonice ale realităţii şi de a comunica cu exteriorul pe baza acestui codaj logico-analitic al lumii".

Predominarea emisferei stângi înseamnă gust pentru dicţionare, vocabular, cuvinte, grija de a numi obiectele şi clasele. Este arta de a structura fraze şi de a face planuri.

Preferinţa pentru detalii şi nu pentru ansamblu, prezentarea logică a faptelor, relaţii de la cauză la efect sunt aspecte caracteristice emisferei stângi.

Trăsătura tipică pentru emisfera stângă este abordarea raţională. Persoanele care au emisfera stângă mai dezvoltată se ocupă puţin de context, care le deranjează puţin. Au grijă să găsească cauze şi explicaţii pentru orice. Pentru ele inexplicabilul este o slăbiciune. Ele procedează metodic, nu trec la o etapă următoare până nu au epuizat-o pe cea anterioară. Totul trebuie să se înlănţuiască logic. Relativa rigiditate a demersului constituie uneori o garanţie a validităţii demersului (D. Chalvin, 1992, p. 39).

Emisfera dreaptă este universul gândirii fără limbaj, al înţelegerii nonverbale, al recunoaşterii formelor, al percepţiei spaţiale. Emisfera dreaptă dă tonul şi intonaţiile vocii, ea priveşte stilul de manifestare al unei persoane. Este apreciată ca locul ritmului, al muzicii, imaginilor şi imaginaţiei. Informaţiile abordate în emisfera dreaptă se referă la culori, analogii, structuri, scheme şi la figuri. Emisfera dreaptă este universul visului, imaginaţiei, al culorii, al vederii în relief.

Sarcina ei este să sintetizeze şi să exprime experienţa noastră într-o imagine. Modalităţile ei de exprimare sunt nonverbale, modul de funcţionare se bazează pe asociaţii.

Imaginaţia şi intuiţia sunt funcţiile ei dominante, fapt pentru care este socotită sediul competenţei artistice şi muzicale.

Emisfera dreaptă are ca trăsături specifice gândirea video-spaţială şi capacitatea de a vedea abstract. Abordarea este intuitivă (opusă celei raţionale) - ea procedează prin asociaţii de idei, prin abordarea interactivă, face sinteza relaţiilor între obiecte, ca să reconstituie informaţiile într-un tot unitar.

Judecă lucrurile în dependenţă de contextul istoric, geografic, economic, sociologic etc. Nimic nu poate fi luat izolat (un fel de relaţionare cât mai completă pe orizontală faţă de emisfera stângă, unde relaţionarea este pe verticală).

Abordarea pare puţin dezordonată şi nu îţi dai bine seama unde vrea să ajungă. Avansarea se face în spirală, aşteptând ca puţin câte puţin elementele să se ordoneze între ele, cât mai suplu posibil.

Contrar ideilor exprimate de unii autori, creativitatea nu este localizată în emisfera dreaptă. Biologul californian Dahlia Zaidel (1984) consideră că artiştii au abordări variate şi diferite. Descoperirea presupune demersul în ambele emisfere. Creativitatea depinde de ambele emisfere.

Cele două emisfere, pe de o parte se opun şi pe de altă parte se completează. Faptul că una dintre emisfere analizează, iar cealaltă sintetizează, una foloseşte dominant raţiunea, iar cealaltă se bazează pe intuiţie a determinat pe numeroşi autori să inventarieze dualitatea celor două emisfere. În continuare prezentăm trei exemple.

Dr. Betty Edwards, profesor emerit la Universitatea din Long Beach, California şi conferenţiar la mai multe companii celebre - între care amintim AT&T, Walt Disney Corporation - a stabilit în 1979 un tabel cu modalităţile duale de lucru ale celor două emisfere, pe care l-a revizuit în 1999, în concordanţă cu noile rezultate ale cercetărilor asupra creierului.

Caracteristicile modale ale celor două emisfere
(Betty Edwards, 1999, p. 44)

Stânga	Dreapta
VERBAL - utilizează cuvinte pentru a numi, descrie, defini.	NON-VERBAL - conştiinţa lucrurilor, dar conexiune minimală cu cuvintele. Dă tonul vocii (stimulare verbală).
ANALITIC - descoperă lucrurile etapă cu etapă, element cu element.	SINTETIC - plasează lucrurile împreună pentru a forma întreguri.
SIMBOLIC - foloseşte simboluri în locul lucrurilor.	CONCRET - se raportează la lucruri aşa cum sunt ele în momentul prezent.
ABSTRACT - extrage o informaţie folosind-o pentru a reprezenta totul.	ANALOGIC - vede legăturile între lucruri, înţelege metaforele.
TEMPORAL - urmează firul timpului, se încadrează în timp organizând lucrurile secvenţial, executându-le în ordine.	ATEMPORAL - nici un sens al timpului.
RAŢIONAL - trage concluzii fondate pe fapte şi raţionamente.	NONRAŢIONAL - nu are nevoie de fapte şi raţionamente. Tendinţa de a nu judeca.
NUMERIC sau digital - utilizează numerele şi modul lor de folosire.	SPAŢIAL - vede obiectele în relaţii unele cu altele şi ca părţi care formează un tot.
LOGIC - trage concluzii fondate pe organizarea logică.	INTUITIV - procedează prin salturi, pleacă de la impresii, sentimente, imagini vizuale, elemente de informare.
LINEAR - gândeşte în termenii ideilor legate unele de altele, gândire convergentă.	GLOBAL - percepe ansambluri, asociaţii ale părţilor, concluzii divergente.

John C. Eccles (1981), laureat al premiului Nobel pentru medicină, a stabilit performanţele specifice celor două emisfere cerebrale plecând de la ideile lui Levy-Agresti şi R.W. Sperry.

Funcţiile dominante ale celor două emisfere cerebrale

Emisfera dominantă	Emisfera minoră
Legătura cu conştiinţa	Nu are un asemenea tip de legătură
Verbal	Aproape non-verbal
Descriere lingvistică	Muzicală
Ideaţională	Sensul desenelor şi formelor
Similarităţi conceptuale	Similarităţi vizuale
Analiză în timp	Sinteză în timp
Analiza detaliilor	Imagini globale
Aritmetică – analoagă computerului	Geometrică şi spaţială

Dualităţile între emisfere

(J.E. Bogen, 1975, „Some Educational-Aspects of Hemispheric Specialization" în *U.C.L.A. Educator*, p. 17)

Observaţie. Această listă se citeşte de la stânga la dreapta: fiecare cuvânt are contrariul său.

Emisfera stângă	Emisfera dreaptă
Inteligenţă	Intuiţie
Convergenţă	Divergenţă
Numeric	Analogic
Intelectual	Senzorial
Deductiv	Imaginativ
Raţional	Metaforic
Analitic	Relaţional
Vertical	Orizontal
Activ	Receptiv
Discret	Continuu
Secundar	Primar
Abstract	Concret
Realistic	Impulsiv
Orientat	Liber
Proporţional	Imaginativ
Diferenţial	Existenţial
Transfuncţional	Asociativ
Linear	Nonlinear
Pozitiv	Sintetic

Emisfera stângă	Emisfera dreaptă
Detaliat ◄—►	Global
Diferenţiator ◄—►	Integrativ
Raţional ◄—►	Intuitiv
Relaţii	Corespondenţă
Deschis	Închis
Secvenţial	Multipolar
Istoric	Atemporal
Analitic	Holistic
Explicativ	Amplificator
Explicit	Tacit (implicit)
Reducţionist	Cuprinzător
Raţionalizare (normare)	Integrare
Discursiv (împrăştiat)	Eidetic
Obiectiv	Subiectiv
Succesiv	Simultan
Atomic	Globalizator
Ierarhic	Nonierarhizat (difuz)

2.8. Dovezi ştiinţifice ale complementarităţii celor două emisfere cerebrale

În mod tradiţional, se consideră că emisfera stângă controlează în totalitate limbajul.

Pe baza rezultatelor din cercetările personale, precum şi a sintezei datelor din literatura de specialitate cu privire la relaţia între limbaj şi creier M.J. Beeman şi Christine Chiarello (1998) au ajuns la concluzia că cele mai multe componente ale limbajului, dacă nu chiar toate, includ procese complementare ale emisferelor stângă şi dreaptă.

Experimentele lor s-au axat pe diferitele aspecte ale înţelegerii limbii: percepţia limbii, decodificarea scrisului, înţelegerea sensului cuvintelor, înţelegerea propoziţiilor, a discursului şi a sintezei.

S-a dovedit că emisfera dreaptă prelucrează informaţia legată de limbă, stilul său de procesare conducând la extragerea de informaţie paralingvistică, cum ar fi *melodicitatea şi intonaţia vorbirii* şi *identificarea vorbitorului*. Prelucrarea informaţiei verbale de către emisfera dreaptă se raportează în special la proprietăţile acustice ale semnalului şi mai puţin la funcţia sa lingvistică. Totuşi, dovezi recente arată că percepţia fonetică, în calitate de proces lingvistic fundamental se realizează în ambele emisfere: emisfera stângă tinde să amplifice frecvenţele relativ joase ale semnalului verbal, în timp ce emisfera dreaptă distinge eficient perechi de sunete verbale care nu se deosebesc decât prin sonoritate. Locul de articulare se transmite predominant în frecvenţele mai înalte ale sunetelor, ceea ce ar putea justifica eficienţa mai mare a emisferei stângi în distingerea contrastelor sonore.

Ambele emisfere au contribuţii proprii la *decodificarea textelor scrise*. La pacienţii cu emisferele separate (în urma unor leziuni sau operaţii), emisfera dreaptă poate înţelege cuvinte scrise, ceea ce denotă că ea are acces la cunoştinţele înmagazinate despre cuvinte în momentul când acestea sunt prezentate vizual. Se pare că emisferele se deosebesc atât în ceea ce priveşte tipurile de reprezentări vizuale construite iniţial de la cuvântul scris, cât şi în privinţa modului în care informaţiile interacţionează la nivelul literelor şi cel al cuvintelor.

În general, oamenii citesc mai repede un material atunci când le este prezentat a doua oară. Dacă un cuvânt le este arătat în câmpul vizual stâng (informaţia mergând deci direct la emisfera dreaptă), ei beneficiază mai mult dintr-o a doua lectură atunci când cuvântul este prezentat cu aceleaşi caractere decât atunci când caracterele sunt schimbate. Dacă un cuvânt este prezentat câmpului vizual drept (informaţia mergând direct la emisfera stângă) a doua lectură este mai eficientă, indiferent de caracterele folosite. Această descoperire indică faptul că prelucrarea cuvintelor scrise de către emisfera dreaptă tinde să conserve informaţia legată de detaliile vizuale ale cuvintelor, în timp ce procesarea din emisfera stângă conduce la reprezentări mai abstracte. În plus, identificarea literelor şi cea a cuvintelor par să interacţioneze mai puţin în emisfera dreaptă decât în cea stângă. Recunoaşterea cuvintelor în emisfera dreaptă depinde de identificarea fiecărei litere componente, ceea ce face ca performanţa citirii cuvântului să descrească pe măsură ce numărul de litere din cuvânt creşte. Prin contrast, în emisfera stângă recunoaşterea cuvintelor poate merge în paralel cu identificarea literelor, ea fiind independentă de lungimea cuvântului.

O componentă importantă a cititului implică convertirea scrisului într-un cod sonor (fonologic). Testările făcute pe pacienţii cu emisferele separate au indicat la un moment dat că numai emisfera stângă poate îndeplini această transpunere a scrisului în sunete. Cu toate acestea, cercetările recente au demonstrat că anumite regiuni ale emisferei drepte sunt deosebit de active în timpul lecturii la indivizi pentru care aspectul fonologic prezintă importanţă atunci când citesc un text.

În concluzie, cercetările privind decodificarea scrisului pot arăta că emisfera dreaptă permite oamenilor să-şi orienteze atenţia asupra unor detalii referitoare la trăsăturile vizuale ale stimulului, în timp ce emisfera stângă clasifică rapid informaţia primită în reprezentări mai abstracte. Dacă oamenii ar fi astfel instruiţi şi antrenaţi încât să perceapă aspecte ale cuvintelor scrise la care se referă ambele emisfere, atunci ei ar reuşi să utilizeze informaţia superior prelucrată, reţinând în acelaşi timp şi detalii potenţial folositoare cu privire la stimul.

Ambele emisfere *procesează sensurile cuvintelor*, dar o realizează în moduri diferite. Majoritatea studiilor referitoare la procesarea semantică au întrebuinţat metode de „pregătire semantică" sau de informare semantică prealabilă, examinând dacă subiecţii răspund la cuvinte-ţintă mai repede sau cu mai multă acurateţe, atunci când acestea sunt precedate de cuvinte sau de propoziţii iniţiale înrudite semantic, decât atunci când sunt precedate de unele neînrudite semantic (de exemplu, cuvântul „câine" este mai uşor de recunoscut atunci când urmează după „pisică" decât atunci când urmează după cuvântul „şapcă").

În literatura de specialitate s-a ajuns la concluzia că cele două emisfere au acces la dicţionare mentale similare, care operează oarecum independent. Emisferele nu se deosebesc în privinţa cunoştinţelor semantice, ci în felul în care cunoştinţele sunt activate

de cuvinte auzite sau citite. În general, emisfera dreaptă pare să menţină activarea relaţiilor semantice îndepărtate ale cuvintelor, a sensurilor multiple ale cuvintelor ambigue şi a interpretărilor metaforice, în timp ce emisfera stângă selectează sensuri strâns înrudite şi o unică interpretare pentru fiecare cuvânt. Dovezi recente sugerează că prelucrarea semantică iniţială în emisfera stângă poate semăna cu procesarea semantică mai târzie în emisfera dreaptă, fiind clar că în anumite momente importante ale procesării emisfera dreaptă are la dispoziţie o gamă mai largă de sensuri ale cuvintelor decât cea stângă.

Mesajul transmis de o *propoziţie ca întreg* este mai mult decât însumarea sensurilor cuvintelor luate în parte. Relaţiile dintre cuvinte într-o propoziţie le modifică sensul şi permite ascultătorilor sau cititorilor să construiască o interpretare unitară şi neambiguă. Cercetările realizate în 1998-1999 indică faptul că emisfera stângă este mult mai abilă în folosirea structurii propoziţiilor pentru a ajunge la interpretarea de la acest nivel a mesajului, în timp ce emisfera dreaptă menţine activate sensurile cuvintelor luate în parte, cu o mai mică modificare a acestora datorată contextului propoziţiei. Emisfera dreaptă pare să fie mai sensibilă la relaţiile semantice între cuvinte mai degrabă decât la restricţiile de nivel sintactic. Modurile diferite de procesare a propoziţiilor au fost evidenţiate prin modalităţile de interpretare a cuvintelor ambigue.

S-au făcut experimente referitoare la *procesarea discursului* (de exemplu, povestiri sau conversaţii) în cele două emisfere. Pacienţii cu leziuni ale emisferei drepte nu par să aibă capacităţile lingvistice grav afectate, dar s-a constatat că, de obicei, ei nu reţin punctul central, poanta, esenţa povestirilor sau conversaţiilor. Ei au dificultăţi în a înţelege povestirile, în extragerea ideilor principale, în continuarea povestirilor respective şi în înţelegerea metaforelor. Studiile bazate pe vizualizarea activităţii creierului au dezvăluit creşteri în activitatea emisferei drepte ca răspuns la propoziţii care conţin metafore. Formularea deducţiilor a fost pusă exclusiv pe seama emisferei stângi. Experimentele au arătat că pacienţii cu leziuni ale emisferei drepte au dificultăţi în formularea de deducţii care sunt necesare pentru a stabili legătura între două părţi ale unei povestiri (de exemplu „naveta care era pe pământ, acum este în spaţiu"; cei cu capacităţi normale vor deduce că ea a fost lansată). *Deducţiile* care asigură unitatea textului au fost denumite *conective*. Există situaţii în care subiecţii sunt solicitaţi să prevadă ce s-ar putea întâmpla, înainte ca deznodământul povestirii să fie clar („naveta se afla pe pământ aşteptând semnalul..."). Deoarece în această situaţie este necesar ca subiectul să „anticipeze" ce se va întâmpla, s-a consemnat un nou tip de *deducţie*, cel *anticipativ*. *Emisfera stângă este specializată în deducţii conective, iar cea dreaptă în deducţii anticipative*.

Cunoştinţele sintactice guvernate într-un grad înalt de reguli, procedeele gramaticale (cum ar fi ordinea cuvintelor, schimbarea formelor cuvintelor pentru a reflecta numărul, genul şi rolul lor în propoziţii) sunt puternic legate de emisfera stângă. Persoanele cu leziuni ale emisferei stângi prezintă grave deficienţe în folosirea gramaticii. Deşi sunt foarte puţine studii care au cercetat procesarea cunoştinţelor gramaticale în emisfera dreaptă, majoritatea autorilor apreciază că rolul ei în prelucrarea gramaticii este complementar celui avut de emisfera stângă. Până în prezent s-a constatat că emisfera dreaptă este sensibilă la anumite tipuri de acorduri gramaticale.

Datele experimentale foarte recente prezentate mai înainte au evidenţiat că cele două emisfere cerebrale funcţionează complementar şi unitar.

Explicaţii referitoare la existenţa stângacilor şi dreptacilor (D. Chalvin, 1992, pp. 42-43). S-au formulat trei ipoteze pentru explicarea acestui fenomen.

1. *Ipoteza anatomistă*. Există multe diferenţe anatomice între cele 2 emisfere, care ar explica şi diferenţele funcţionale. Geshwind şi Galaburda (*Language and the Brain*, 1972) arată că aria lui Broca este mai dezvoltată în emisfera stângă comparativ cu cea dreaptă. De asemenea, în regiunea temporală densitatea neuronilor este mai mare (la fătul de 31 de săptămâni) în raport cu celelalte zone cerebrale, fapt care ar facilita dezvoltarea limbajului.
2. *Ipoteza genetică*. Biologul Annett (1973) a studiat 3644 de familii de stângaci. Şansele de a fi dreptaci sunt mult mai mari atunci când ambii părinţi sunt dreptaci decât în situaţia când unul dintre ei este stângaci. Pentru Mac Lean, dreptacii au supravieţuit istoric pentru că puteau să-şi protejeze mai uşor inima cu mâna stângă, care era liberă, decât stângacii care ţineau bâtul sau piatra cu această mână.
3. *Ipoteza psihosociologică*. Mediul creează condiţionarea. Părinţii dreptaci îşi educă urmaşii să fie dreptaci, educaţie care se continuă la şcoală. La naştere, copilul nu are o lateralitate definitivă. Lateralitatea se stabilizează între 6 şi 8 ani în momentul învăţării scrisului. Animalele nu sunt lateralizate ca omul. Rezultatele studiilor privind afaziile la dreptaci şi stângaci nu au demonstrat că stângacii au emisfera dreaptă mai dezvoltată decât dreptacii. 20% dintre studii au arătat că specializările emisferice sunt (în linii generale) aceleaşi la stângaci şi la dreptaci.

2.9. Modelul creierului total

2.9.1. Interconexiunile între funcţiile cerebrale

Conexiunea între cele patru specializări. Până acum am prezentat mai mule tipuri de creiere (stâng/drept, reptilian, limbic, cortical). Nu luăm în considerare creierul reptilian, activitatea acestuia fiind modificată şi mascată la om de formaţiunile nervoase apărute ulterior pe scara evoluţiei.

O echipă de cercetători de la Universitatea din Texas, Departamentul de inginerie biomedicală, a construit un model în care împărţirile pe orizontală se intersectează cu cele pe verticală. Astfel, deosebirile între emisfera stângă şi dreaptă se completează cu diferenţele între sistemul limbic şi sistemul cortical.

Ned Herrmann (1982, p. 36) descrie modelul astfel: „Există două emisfere cerebrale, dreaptă şi stângă. Fiecare emisferă este conectată cu limbicul. Sistemul limbic este localizat la baza fiecărei emisfere cerebrale. Fiecare jumătate a sistemului limbic din cele două emisfere este conectată cu cortexul ei, partea funcţională la nivel mental. Fiecare limbic, drept sau stâng, are specificitatea lui, la fel ca şi emisferele cerebrale şi în unitate (concordanţă) cu acestea. Limbicul stâng are aparent o influenţă preponderentă atunci când creierul stâng este dominant, cel care planifică, organizează, structurează, controlează. Limbicul drept este sursa activităţii emoţionale şi afective şi are o acţiune preponderentă atunci când individul se află în relaţii cu alţii".

Acest model de funcţionare a creierului realizează o sinteză între diferitele explicaţii ale specializărilor pe orizontală şi pe verticală ale acestuia. În funcţie de modalitatea în

care reacţionează fiecare, de mentalitatea pe care o are, el poate utiliza mai mult creierul drept sau stâng, limbicul drept sau stâng.

Acest model poate explica varietatea comportamentelor umane prin combinaţiile între cele patru specializări.

Modelul lui Ned Herrmann (1982):

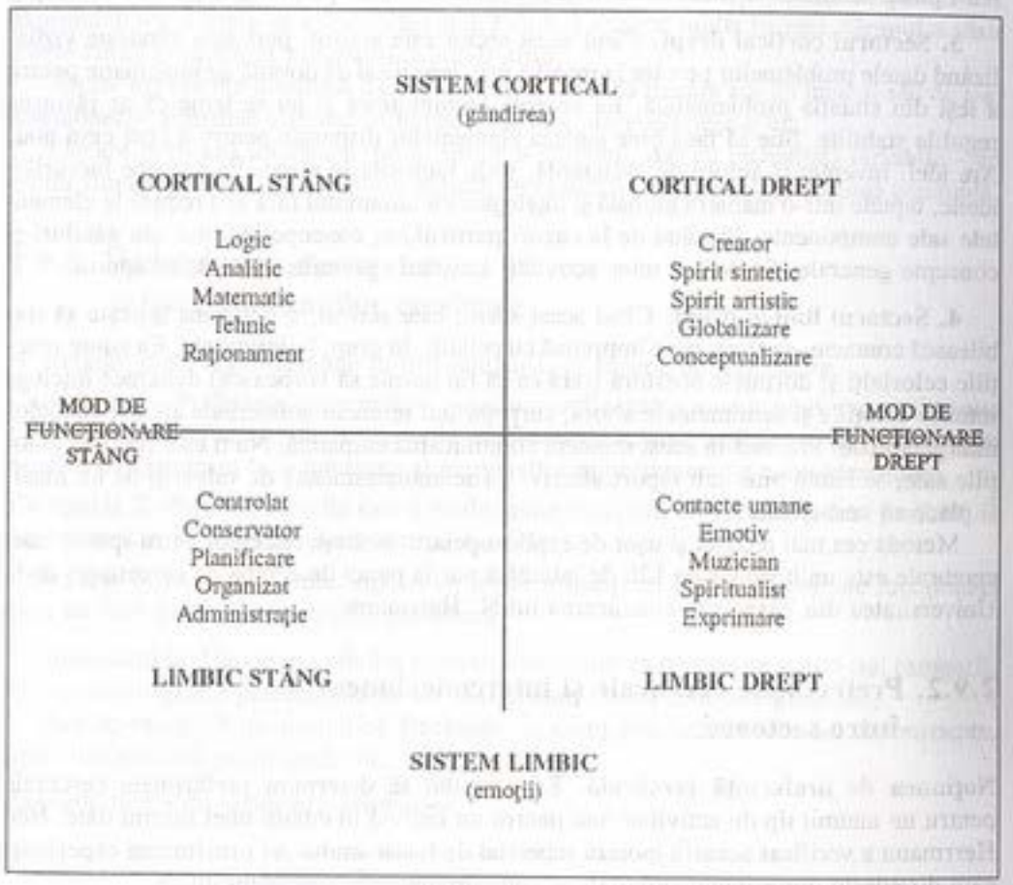


Figura 5. Cele 4 sectoare de reactivitate cerebrală

1. Sectorul cortical stâng. Când acest sector este activat, persoana apreciază lucrurile sau ideile prin componentele lor, întregul fiind ignorat (analitic). Ea preferă să utilizeze un raţionament logic, înţelege uşor conceptele tehnice şi ştiinţifice, măsoară cu precizie, percepe şi înţelege cifrele manipulându-le cu uşurinţă (matematic), are gust pentru reflecţie riguroasă şi precisă, adună faptele înainte de a decide şi analizează posibilităţile ţinând seama de aspectele financiare.

2. Sectorul limbic stâng. Activarea acestui sector face ca o persoană să aibă grija emoţiilor sale şi dorinţa puternică de a le controla. Se obligă să rămână stăpâna ei însăşi şi reacţiile sale îi produc o anumită teamă. Are tendinţa de a urma obişnuinţele ei pentru

a avea siguranţă, altfel ar fi dezorientată. De aceea, ea planifică, organizează, aranjează, ordonează, clasifică, pune în categorii pentru ca totul să fie cât mai coerent, „se asigură" punând ordine în ideile sale şi în lucruri. Grija ei este ca totul să fie cât mai bine administrat. Cu cât găseşte mai multe defecte ascunse, cu atât este mai anxioasă. Are grija detaliului, stabileşte proceduri şi trăieşte după un orar şi un program cât mai precise. Nu-i place schimbarea şi caută să se menţină cât mai bine pe poziţiile pe care le ocupă.

3. Sectorul cortical drept. Când acest sector este activat, persoana gândeşte vizualizând datele problemelor pe care le rezolvă prin intuiţie şi dă dovadă de imaginaţie pentru a ieşi din situaţia problematică. Ea acceptă ambiguitatea şi nu se teme că ar răsturna regulile stabilite. Ştie să facă bine sinteza elementelor disparate pentru a crea ceva nou. Are idei, inventează soluţii de avangardă, vede lucrurile în mare. Ea percepe lucrurile, ideile, faptele într-o manieră globală şi înţelege uşor ansamblul fără să-l reducă la elementele sale componente. Plecând de la cazuri particulare, concepe idei noi sau gânduri şi concepte generale. Se dedică unor activităţi artistice: pictură, muzică, sculptură.

4. Sectorul limbic drept. Când acest sector este activat, o persoană doreşte să stabilească contacte, se simte bine împreună cu ceilalţi, în grup, în intimitate. Ea simte reacţiile celorlalţi şi dorinţele acestora (fără ca să fie nevoie să vorbească) deoarece înţelege intuitiv emoţiile şi sentimentele altora, surprinzând semnele nonverbale ale problemelor interpersonale. Practică în acest moment comunicarea empatică. Nu îi este frică de emoţiile sale, se simte bine sub raport afectiv. Ea se entuziasmează de valori şi de un ideal. Îi place să vorbească.

Metoda cea mai recentă şi uşor de explicat pentru cunoaşterea celor patru specializări cerebrale este un inventar cu 120 de întrebări pus la punct de echipa de cercetători de la Universitatea din Texas sub conducerea lui N. Herrmann.

2.9.2. Preferinţele cerebrale şi interconexiunea între sectoare

Noţiunea de preferinţă cerebrală. Este posibil să determini preferinţele cerebrale pentru un anumit tip de activitate sau pentru un individ în cursul unei sarcini date. Ned Herrmann a verificat această ipoteză repetând de foarte multe ori următoarea experienţă care dovedeşte preferinţele cerebrale şi comportamentele corespunzătoare.

În timpul unei adunări care a reunit 150 de persoane, a dat inventarul de preferinţe cerebrale la 35 dintre ele. A stabilit două grupe de câte cinci persoane; o grupă care reuneşte pe acelea cu preferinţe puternice pentru cortexul stâng şi limbicul stâng, iar cealaltă cuprinde persoane cu preferinţe puternice pentru creierul drept şi limbicul drept. Fiecare dintre cele două grupe are o sarcină identică: să prezinte un raport asupra muncii care îi interesează şi a caracteristicilor ei după 15 minute de discuţie.

Plecând de la modelul său, N. Herrmann cere participanţilor rămaşi în sală să prevadă care va fi comportamentul fiecăreia dintre cele două grupe în funcţie de preferinţele lor cerebrale. Dacă între rezultatele de la inventarul de preferinţe cerebrale şi comportamentele anticipate pe baza acestor rezultate există concordanţe, atunci inventarul este bun.

Grupul celor cinci cu *preferinţă stângă* intră în sală în ordine după cele 15 minute, în urma unui lider, care duce foaia pe care se află scris rezumatul; sunt satisfăcuţi de

munca îndeplinită, deoarece ei au urmat indicaţiile date de experimentator şi nu au pierdut timpul. Au făcut liste individuale pe care le-au pus în comun, indicând ordinea importanţei soluţiilor în problema dată. L-au întrebat pe Herrmann dacă a fost bine cum au procedat.

Grupul cu *preferinţă dreaptă* a sosit în întârziere, dar plin de idei. Au schimbat mult problema iniţială, au extins cadrul de referinţă. S-au dovedit pasionaţi de problemă, exprimându-şi dorinţa de a continua fiindcă ea le-a sugerat multe lucruri. Grupul a găsit foarte banal şi plicticos rezultatul celuilalt grup.

Aceste experienţe dovedesc că într-o situaţie identică fiecare are un mod al său de a-şi interconecta diferitele sisteme cerebrale – fiecare are preferinţele lui.

Fiecare persoană utilizează întreg sistemul cerebral, dar cu intensităţi variabile – un sector fiind preferat, altul mai puţin utilizat. Aceasta este noţiunea de preferinţă cerebrală.

2.9.3. Varietatea preferinţelor şi interconexiunilor cerebrale

Herrmann împarte preferinţele în trei categorii, în funcţie de intensitate.

Categoria 1. Preferinţa puternică – persoana utilizează spontan unul sau mai multe dintre sectoarele cerebrale în execuţia sarcinilor, căutarea soluţiilor, abordarea unei probleme, răspunsul la o întrebare şi manifestă comportamentele corespunzătoare.

Categoria 2. Preferinţa medie este o modaliatate funcţională prezentă şi deci posibilă de care persoana se foloseşte dacă situaţia i-o cere.

Categoria 3. Nu este o preferinţă, ci un fel de respingere. Este o modalitate funcţională care nu face parte din strategiile persoanei.

Inventarul lui Herrmann oferă clasificări interesante în funcţie de aceste trei categorii, reprezentând grafic preferinţele pe un cadran care indică cele patru sectoare.

Aceste categorii nu semnifică frecvenţe, ci comportamente spontane, inconştiente, mai mult sau mai puţin preferate.

Exemple tipice de preferinţe cerebrale

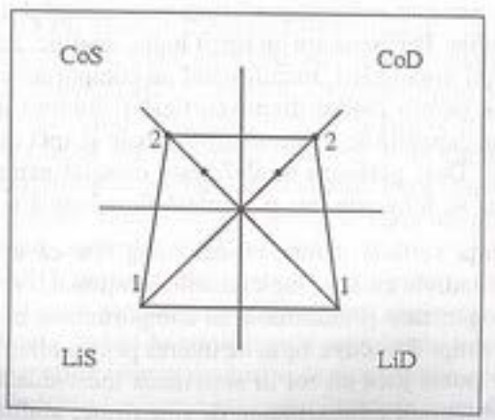


Figura 6

Această persoană are o preferinţă marcantă pentru limbicul stâng şi limbicul drept (prima categorie) şi o orientare medie către funcţiile corticale. Acest exemplu poate fi prezentat sub forma a 4 cifre care corespund categoriilor de preferinţe. Ordinea de citire este de la cortex stâng, limbic stâng, limbic drept, cortex drept – 2-1-1-2.

Este posibil ca preferinţele cerebrale ale unei persoane să fie rezumate printr-o serie de 4 cifre care indică categoria preferinţelor cerebrale. De exemplu, persoana Y are indicatorul 1-1-2-2, ceea ce înseamnă că la ea predominante sunt cortexul stâng şi limbicul stâng, având preferinţe medii pentru cortexul drept şi limbicul drept.

Teoretic există 81 de posibilităţi de profiluri.

Ned Herrmann a găsit că 29 de profiluri sunt mai frecvente dintre care 12 sunt cele mai comune. La acestea ne vom referi în continuare.

Există 3 profiluri marcante de stânga.

1222 1122 1132

Există 3 profiluri marcante de dreapta.

2221 2211 2311

Există 6 profiluri cu interconexiuni puternice.

1221 1112 2121
2112 2111 1212

Reamintim ordinea de citire a preferinţelor cerebrale: cortex stâng (Co S), limbic stâng (Li S), limbic drept (Li D) şi cortex drept (Co D).

2.9.4. Profilurile marcante de stânga

Profilul 1222. Există o preferinţă puternică corticală stângă. Persoana are logică analitică şi matematică deosebită, dispunând de mari capacităţi tehnice pentru a găsi soluţii la probleme. Preferinţa medie a limbicului stâng caracterizează persoana ca fiind într-o anumită măsură controlată, conservatoare, eficientă. Ea se dovedeşte un bun organizator sau administrator. Foloseşte adesea limbicul drept, ştiind să stabilească relaţii interpersonale şi să manifeste calităţi afective, în aceeaşi măsură ea fiind capabilă de a face sinteze, de a raţiona într-un mod global şi de a-şi conceptualiza ideile.

Profilul 1122. În acest caz este evidentă preferinţa pentru modul de abordare stâng, care poate fi cortical sau limbic. Persoana are un spirit logic, analitic, raţional, dând dovadă în aceeaşi măsură de simţul organizării, manifestând un comportament controlat şi conservator. Preferinţa medie pentru modul drept (cortical şi limbic) o caracterizează într-o anumită măsură ca fiind capabilă de relaţii interpersonale şi aptă de a raţiona într-un mod conceptual sau intuitiv. Deşi persoana se defineşte esenţial printr-o preferinţă faţă de stânga, cu toate acestea se foloseşte într-o manieră funcţională şi de partea dreaptă.

Profilul 1132. Preferinţa vizibilă pentru modul stâng, fie că este cortical sau limbic indică un profil al unui individ cu simţ logic, analitic, raţional, care dă dovadă în aceeaşi măsură de putere de organizare şi manifestă un comportament controlat şi conservator. Nefolosirea limbicului drept dovedeşte lipsa de interes pentru relaţiile afective şi interpersonale. Cortexul drept poate juca un rol în activitatea individuală, ceea ce dovedeşte o anumită capacitate de integrare a conceptelor, de sintetizare, abilitate de a raţiona într-un mod global şi de a folosi raţionamentul inductiv.

2.9.5. Profilurile marcante de dreapta

Profilul 2221. Preferinţa creierului drept indică profilul unui individ axat în mod cert pe raţionament intuitiv, conceptual, sintetic şi deschis inovaţiei şi creaţiei. Folosirea frecventă a modului stâng (cortical şi limbic) şi a limbicului drept îi permite un bun echilibru între un raţionament logic, analitic şi concret, activităţi de planificare şi organizare, precum şi relaţii afective şi interpersonale. Acest profil general corespunde adesea celui al artiştilor, creatorilor, inovatorilor, asemenea persoane având preferinţa de a întreprinde lucruri deosebite şi de a visa.

Profilul 2211. Preferinţele corticală şi limbică drepte indică profilul unei persoane care raţionează într-un mod intuitiv, sintetic, conceptual, dând dovadă de creativitate sau talent artistic, şi pe de altă parte, acordă o mare importanţă relaţiilor afective sau interpersonale. Preferinţele medii pentru cortexul stâng şi limbicul stâng îl caracterizează într-un mod secundar ca având capacitatea de a rezolva probleme într-un mod tehnic bazându-se pe un raţionament logic, analitic şi raţional fără să piardă din vedere activităţile de planificare şi organizare. Aceşti indivizi, care manifestă capacitatea de a alterna între cele două moduri, reprezintă tipul întreprinzătorului care are o putere de imaginaţie şi inovaţie puternică, fiind în acelaşi timp cu picioarele pe pământ.

Profilul 2311. Preferinţele vizibile pentru modalitatea dreaptă indică profilul unei persoane care, pe de o parte, raţionează într-un mod intuitiv, sintetic, conceptual, dând dovadă de imaginaţie şi creativitate, şi pe de altă parte acordă o mare importanţă raporturilor afective şi interpersonale. Preferinţa medie pentru creierul stâng o caracterizează ca o persoană care ştie să raţioneze logic, analitic şi care rezolvă tehnic problemele. Neutilizarea limbicului stâng dovedeşte absenţa organizării, planificării şi a activităţilor de control. Acest profil este caracteristic „întreprinzătorului" care, deşi are toate calităţile necesare creaţiei, cum ar fi imaginaţia, gustul riscului, contacte umane, nu manifestă nici o dorinţă pentru sarcinile administrative.

2.9.6. Profilurile cu interconexiuni puternice (profiluri pereche)

Profilul 1221 şi inversul său, 2112. În cazul profilului 1221, preferinţele vizibile corticale stângă şi dreaptă indică profilul unei persoane atât logică, analitică, raţională, dar în acelaşi timp şi intuitivă, conceptuală şi sintetică. Orientarea mai puţin netă spre limbicul stâng şi drept o caracterizează într-o oarecare măsură ca fiind controlată şi conservatoare, care ştie să se arate eficientă atât în organizare, cât şi în raporturile interpersonale. Aceste persoane care manifestă capacitatea de a alterna între cele două moduri cerebrale sunt candidaţii ideali pentru funcţii care implică o mare responsabilitate. La aceste persoane domină sistemul cortical faţă de cel limbic.

Invers, la modelul 2112 preferinţele marcante sunt pentru limbicul stâng şi drept. Indică profilul persoanei care asociază un raţionament conservator, controlat cu simţul de organizare şi planificare, luând în consideraţie raporturile interpersonale şi afective. Orientarea mai puţin marcantă pentru modurile de reactivitate corticală (drept şi stâng) o caracterizează ca având în plan secundar capacitatea de a se folosi la alegere de un raţionament logic, analitic sau intuitiv, conceptual şi sintetic. Cele două preferinţe ale

acestei persoane pot fi caracterizate prin două aspecte: prudenţă şi afectivitate. La acest tip, dominant este sistemul limbic prin comparaţie cu cel cortical.

Profilul 1112 şi inversul său, 2111. Pentru profilul 1112 sunt vizibile cele două preferinţe dominante: una pentru modalitatea stângă (cortical şi limbic) şi alta pentru limbicul drept. Persoana cu acest profil se caracterizează prin spirit logic, analitic, raţional, ea manifestă un comportament controlat şi conservator, dând dovadă în acelaşi timp de un mare simţ al organizării şi acordă importanţă relaţiilor interpersonale şi afective.

Preferinţa medie pentru cortexul drept relevă faptul că persoana dispune într-o anumită măsură de capacitate de inovare, raţionare intuitivă, sintetică sau conceptuală.

Pentru profilul invers, 2111, există preferinţe vizibile pentru modul drept (cortical şi limbic) şi altul pentru limbicul stâng. Aceasta indică profilul unei persoane care dă dovadă de aptitudini creative, artistice, este deschisă spre inovare, este intuitivă şi orientată spre relaţiile interpersonale, spre spiritual şi afectiv. Preferinţa marcantă pentru limbicul stâng pare să fie în contradicţie cu celelalte preferinţe în măsura în care ele ne prezintă o persoană caracterizată prin mari capacităţi administrative şi un comportament mai mult conservator. Preferinţa medie pentru creierul drept relevă o anumită aptitudine de a raţiona în mod logic, analitic, matematic. Acesta este profilul tipic pentru responsabilii din domeniul personal şi al resurselor umane.

Profilul 2121 şi inversul său, 1212. Pentru profilul 2121, preferinţele marcante sunt pentru limbicul stâng şi cortexul drept, ceea ce indică o dualitate la această persoană. Preferinţa pentru limbicul stâng corespunde unui individ controlat, conservator şi eficace, în acelaşi timp un bun administrator sau organizator. Preferinţa pentru cortexul drept îl caracterizează mai curând ca deschis spre inovaţie, capabil de un raţionament sintetic, intuitiv sau conceptual. Combinaţia celor două tipuri de preferinţe poate fi puternică dacă ele nu se împiedică reciproc. Preferinţa medie pentru cortexul stâng şi limbicul drept arată o anumită capacitate tehnică, logică şi analitică, ca şi o anumită aptitudine de a întreţine relaţii afective şi interpersonale.

Există o dualitate la persoanele cu profilul 1212: cele două preferinţe cerebrale pentru cortexul stâng şi limbicul drept indică pe de o parte un individ capabil de a rezolva tehnic o problemă, cu raţionament logic, analitic, dar în acelaşi timp predispus spre relaţiile afective, interpersonale şi gust pentru contactele umane. Preferinţa marcantă pentru cortexul drept şi limbicul stâng îl caracterizează ca având într-o anumită măsură, capacitatea de a organiza, de a planifica munca, tinzând spre conservatorism, fiind în acelaşi timp deschis spre inovaţie, raţionamentul intuitiv sau conceptual. Această persoană axată pe tehnică şi finanţe acordă interes în egală măsură raporturilor umane.

Aceste profiluri ne îndeamnă să ne gândim la noi înşine şi la ceilalţi, la situaţiile trăite împreună. Utilizând acest model putem să înţelegem mai bine ceea ce s-a întâmplat, să prevedem ce se va întâmpla şi să acţionăm în consecinţă.

Aceste profiluri nu se referă la nivelul intelectual. Există profiluri identice la persoane care au niveluri de inteligenţă foarte diferite sau care ocupă posturi cu responsabilităţi foarte diverse. Profilul indică o structură de gândire, un demers pentru a rezolva problemele, un mod de a privi viaţa.

După Ned Herrmann, în funcţie de preferinţele cerebrale, oamenii au procese mentale diferite, care influenţează alegerea muncii lor. Diferenţele între persoane cu preferinţe cerebrale diferite pot fi folosite în alcătuirea unor grupe cu oameni care să se completeze reciproc şi care să nu fie într-o opoziţie distructivă.

De asemenea, în cazul aceleiaşi persoane este important ca strategiile, preferinţele fiecărei emisfere să fie folosite alternativ sau în interacţiune pentru a utiliza creierul în totalitate.

Preferinţele cerebrale pot evolua după circumstanţele vieţii, în funcţie de tipul de ocupaţie, de instruire sau educaţia primită. Preferinţele cerebrale se pot modifica în urma unui antrenament adecvat.

2.10. Cercetări privind gradul de folosire a celor patru sectoare cerebrale

Ned Herrmann a studiat aproape un milion de persoane cu privire la creierul total. Datele cercetărilor au arătat că 10% au un singur sector dominant (în general cortexul stâng); 62% utilizează spontan două cadrane dominante (de regulă cele referitoare la modalitatea stângă de operare – cortex şi limbic stâng), 25% folosesc trei sectoare dominante; 3% dintre indivizi au preferinţe dominante în toate cele patru sectoare.

În viziunea lui Herrmann, această situaţie se datorează în principal sistemului de instruire şi de educaţie, care stimulează cu precădere modalitatea stângă de percepere şi reactivitate. Cercetările lui Herrmann au evidenţiat că la omul normal creierul este astfel construit şi specializat prin activităţile de zi cu zi încât să se dezvolte echilibrat, multidominant, fiind capabil să acceseze toate opţiunile sale mentale. Totuşi, foarte puţini oameni ajung să-şi folosească creierul în totalitate. Pe măsură ce ne maturizăm pe plan mental, ne dezvoltăm preferinţe deosebite, particulare, pentru anumite moduri de prelucrare. Aceste preferinţe îşi au rădăcinile în caracteristicile dominante şi latente ale creierului, care deşi la început sunt firave, subtile, ele cresc şi devin puternice datorită utilizării lor zilnice, conducând la competenţe în moduri particulare de gândire. Aspectul negativ este că specializarea foarte puternică, oarecum rigidă a unor tipuri de acţiuni mentale, pe de o parte, şi inhibarea sau blocarea celorlalte modalităţi de acţiune ale creierului, pe de altă parte, fac practic greoaie trecerea de la o modalitate de acţiune la alta.

În anul 1992, în cadrul mai multor etape ale cercetărilor preliminare, am adaptat (după D. Chalvin şi N. Herrmann) şi practic am reconstruit un chestionar de preferinţe acţionale cu 75 itemuri, câte 18 pentru fiecare sector cerebral.

Am aplicat acest chestionar, însoţit şi de alte metode, la cinci mii de subiecţi din România care aparţin unor grupe de vârstă diferite: elevi, studenţi, adulţi, vârstnici. Adulţii investigaţi sunt de profesie: ingineri, proiectanţi, matematicieni, informaticieni, istorici, economişti, lingvişti, psihologi. Unii dintre ei au rezultate profesionale cu totul remarcabile şi originale, fiind persoane înalt creatoare.

Unele dintre rezultatele obţinute au fost publicate în reviste de specialitate (1994, 1995, 1999) sau prezentate la mari manifestări ştiinţifice naţionale şi internaţionale.

Ne referim la câteva dintre concluziile generale. Cei mai mulţi dintre subiecţi folosesc predominant două sau trei dintre sectoarele cerebrale, indiferent de vârstă (40% – 2 sectoare, iar 50% – 3 sectoare).

Există profesii la care domină modalitatea stângă de operare a creierului (cortex şi limbic stâng): jurist, istoric, economist, inginer, informatician. La majoritatea psihologilor şi parţial la matematicieni domină modalitatea dreaptă (cortex şi limbic drept).

Se remarcă ca o tendinţă generală dominanţa sistemului limbic, a reactivităţii emoţionale prin comparaţie cu sistemul cortical (raţional).

La persoanele înalt creative, indiferent de profesie, sunt disponibile toate cele patru sectoare cerebrale, acestea fiind activate în funcţie de momentele specifice rezolvării de probleme. Rezultatele cercetărilor noastre vin să confirme că oamenii creativi folosesc creierul în totalitatea lui.

2.11. Rezolvarea de probleme şi creierul total

Ciclul rezolvării de probleme presupune folosirea tuturor modalităţilor de gândire, care intervin specific în fiecare dintre etape. În etapele de pregătire şi de verificare sunt puternic implicate funcţiile modului stâng de operare (Co S + Li S), iar în etapele de incubaţie şi iluminare un rol decisiv îl au caracteristicile modului drept de operare (Co D + Li D).

Preparare: cortex stâng
- întocmirea unei liste cu defectele situaţiei;
- deducţia logică (din analiza situaţiei) a evoluţiilor posibile;
- cuantificarea punctelor importante: frecvenţe, costuri, timp...;
- detaşarea faptelor importante;
- numerotarea;
- delimitarea problemei: unde, când, ce se petrece, care cifre?;
- notarea celor mai logice şi realiste soluţii;
- înainte de a adânci analiza, faceţi deja un prim pas, acţionaţi;
- stabiliţi gravitatea, urgenţa şi tendinţa;
- selectaţi; formulaţi probleme-cheie;
- stabiliţi priorităţile;
- separaţi cu fermitate, dar cu calm;
- nu vă mai întrebaţi; acţionaţi şi insistaţi;
- reveniţi pe tărâmul tehnicii; cunoscând mai mult;
- hotărâţi-vă să vă măsuraţi puterile; nu vă bazaţi decât pe dumneavoastră;
- puneţi la un loc (strângeţi) faptele;
- analizaţi fiecare posibilitate;
- măsuraţi cu precizie;
- asimilaţi elementele tehnice;
- listaţi şi cuantificaţi aspectele financiare.

Incubaţie: cortex drept
- daţi-vă înapoi, renunţaţi la imaginea de ansamblu asupra problemei;
- plasaţi-vă în viitor, la cinci ani după momentul în care analizaţi problema şi imaginaţi-vă ce s-ar fi putut întâmpla;
- reamplasaţi problema (redimensionaţi-o) – vedeţi ceea ce este bun în problemă;
- rădeţi de problemă; priviţi-o cu totul altfel;
- desenaţi problema şi soluţiile care vă vin în minte;
- imaginaţi-vă concret care ar fi situaţia ideală;

- cum ar arăta o soluţie de un leu, o mie de lei, zece mii de lei etc.;
- gândiţi-vă în acelaşi timp la trei scopuri esenţiale ale vieţii;
- vizualizaţi, reprezentaţi-vă realizarea cu succes a soluţiei;
- realizaţi un *brainstorming* pentru a produce idei cât mai multe, fără a avea vreo constrângere;
- cereţi soluţia unui copil şi inspiraţi-vă de la el;
- listaţi ideile care încep cu „şi dacă..." şi aprofundaţi una dintre ele;
- desfăşuraţi trei scenarii posibile;
- acţionaţi cu totul altfel decât de obicei;
- ocupaţi-vă atent de aspectele simbolice ale problemei;
- lăsaţi mintea să se orienteze asupra oricărui concept care se manifestă;
- surprindeţi semnele de schimbare;
- vedeţi lucrurile la un nivel de ansamblu;
- acceptaţi ambiguitatea;
- anticipaţi posibilităţile, oportunităţile;
- faceţi o muncă de integrare a ideilor şi conceptelor legate de problemă;
- evitaţi (ocoliţi, ignoraţi) regulile şi aspectele politice existente;
- faceţi o excepţie;
- sintetizaţi faptele disparate;
- creaţi soluţii de avangardă;
- rezolvaţi intuitiv.

Iluminare: limbic drept
- simţiţi, trăiţi problema în corpul dumneavoastră, efectele (tensiunile etc.);
- exprimaţi şi notaţi toate sentimentele legate de problemă;
- notaţi valorile implicate în problemă;
- intuiţi (ghiciţi) persoanele implicate în problemă;
- comunicaţi asupra problemei vorbind, împărţind, schimbând impresii despre ea;
- trăiţi soluţiile anticipate, schiţate doar;
- relaxaţi-vă şi simţiţi ceea ce devine problemă – felul cum evoluează ea;
- ascultaţi cu răbdare, liniştit;
- lăsaţi pe un altul „să preia volanul" (conducerea) în rezolvarea problemei;
- încercaţi să fiţi mult mai pozitiv faţă de ceilalţi;
- trăiţi soluţii interesante în propriul corp;
- învăţaţi pe alţii, explicaţi;
- împăcaţi;
- acordaţi mai multă importanţă valorilor;
- recunoaşteţi dificultăţile interpersonale;
- ghiciţi, anticipaţi reacţiile celorlalţi;
- căutaţi să înţelegeţi semnele nonverbale ale problemelor interpersonale;
- creaţi o atmosferă entuziastă;
- convingeţi personal pe alţii.

Verificare: limbic stâng
- umpleţi două coloane cu avantajele/dezavantajele pe care le prezintă fiecare soluţie;
- construiţi un plan de acţiune precis şi detaliat;

- organizaţi, structuraţi diferitele aspecte ale problemei şi ideilor;
- redactaţi o procedură şi puneţi-o în evidenţă;
- elaboraţi o regulă;
- standardizaţi, sistematizaţi soluţiile;
- disciplinaţi-vă modul de lucru pentru un aspect important;
- detaşaţi-vă de problemă; deveniţi rece, obiectiv, distant;
- dezvoltaţi-vă sângele rece; detaşaţi-vă afectiv; relativizaţi;
- verificaţi cauzele, faptele, raţionamentele;
- reverificaţi totul cu tenacitate;
- luaţi-vă măsuri de siguranţă; fiţi precaut;
- analizaţi consecinţele negative ale soluţiilor şi evitaţi-le sau remediaţi-le;
- listaţi riscurile probabile şi cuantificaţi-le;
- imaginaţi-vă ce poate fi mai rău; treceţi printr-o perioadă de pesimism;
- detectaţi cine are nevoie de a fi asigurat, protejat şi faceţi ceva;
- găsiţi defectele ascunse;
- ţineţi-vă bine pe poziţii;
- daţi dovadă de spirit de urmărire atentă a lucrurilor;
- practicaţi o conducere stabilă (siguranţa de sine) şi o supraveghere constantă;
- fiţi minuţios;
- ordonaţi faptele de bază (cele mai importante);
- păstraţi ce este mai însemnat, trageţi linia, notaţi, înregistraţi;
- planuri şi proceduri (modalităţi, procedee) detaliate (amănunţite);
- folosiţi timpul din plin şi respectaţi planificările;
- alcătuiţi dosare financiare.

2.12. Creier total şi comunicare interpersonală

Cunoaşterea preferinţelor cerebrale ale celorlalţi, precum şi adaptarea la ele permite ameliorarea relaţiilor interpersonale şi a comunicării interumane.

Orice comunicare presupune o anumită tonalitate emoţională care transformă, modifică serios comunicarea.

Coloratura afectivă a comunicării se datorează sistemului limbic. Informaţiile în drumul lor spre cortex trec prin sistemul limbic, care le imprimă anumite caracteristici afective. Comunicarea informaţiilor către sistemul cortical are un sens unic în măsura în care anumite emoţii foarte puternice declanşate de stimuli, care acţionează asupra sistemului limbic nu mai pot fi controlate de cortex.

După W. Gray, nimic nu este pur intelectual. Toate datele stocate în creierul nostru pleacă de la o codificare emoţională ca un sistem de clasificare. Ca în cazul computerului, dacă apăs cu *mouse*-ul pe un punct precis al ecranului, ordinatorul îmi dă informaţiile dorite. Sistemul limbic acţionează ca şi *mouse*-ul computerului şi comandă cortexului descifrarea, decodarea informaţiilor şi comportamentelor senzorio-motorii corespunzătoare.

Codificarea emoţională e un proces semiautomat care afectează orice funcţionare intelectuală. Astfel, orice dată are o parte limbică şi alta corticală, una emoţională şi alta raţională şi acest lucru se înscrie în biologia creierului. Aceasta reprezintă bogaţia şi în acelaşi timp slăbiciunea condiţiei umane.

Orice comunicare este emoţională, fapt care presupune o strategie a tonalităţilor emoţionale.

Atât receptorul, cât şi emiţătorul comunică cu tonalităţi emoţionale. Sunetul vocii cuiva aminteşte de o altă voce, gestica unei persoane se aseamănă cu felul de a se comporta al unei alte persoane, o privire poate evoca altă privire, ceea ce face ca sistemul limbic să fie activat şi el activează la rândul său căile nervoase înregistrate într-un anumit fel.

Pe lângă tonalităţile emoţionale (automatizate), spontane, involuntare, există cele voluntare pe care le folosesc pentru a-mi face mai atractivă comunicarea, pentru a o dirija în sensul pe care îl doresc eu şi a o sustrage alegerii tonalităţi emoţionale conform encodajelor personale.

Desigur că tonalităţile emoţionale sunt numeroase, misterioase, ele fiind necunoscute chiar persoanei cărora le aparţin. Însă este posibil şi recomandabil ca, în cadrul comunicării cu alţii, să cunoaştem şi să ţinem seama de tonalitatea emoţională personală a celuilalt (o conştientizare în planul atitudinii şi reacţiilor emoţionale), care se ştie că în majoritatea cazurilor sunt foarte puţin cunoscute atât propriei persoane, cât şi celorlalţi.

În cazul unei mai bune cunoaşteri şi stăpâniri (control) a sistemului limbic (a laturii emoţionale a comunicării), acţiunile trimise spre cortex ar deveni mai eficiente.

Cu ceea ce ştim despre tonalitatea emoţională şi sistemul limbic, pare mai eficient ca sistemul limbic să fie primul activat pentru a vedea dificultăţile resimţite de o persoană şi a stabili relaţii pozitive cu ea (activarea limbicului drept), precum şi a căuta soluţii practice pentru eliminarea obstacolelor (limbicul stâng).

Numai după ce s-a asigurat o destindere, o relaxare a sistemului limbic se va trece la activarea neuronilor cortexului, mai întâi cortexul stâng (analiză, reflexie) şi apoi cortexul drept (sinteza ideilor imaginate, deschiderea spre drumuri noi).

Discriminarea contextelor de către sistemul limbic

Comunicarea apare şi se desfăşoară într-un context ale cărui proprietăţi formale, specifice influenţează natura comunicării. O parte importantă a comunicării constă dintr-o discriminare a contextelor. Această discriminare este făcută de sistemul limbic. Astfel, un comportament acceptat într-un anumit context este respins într-un alt context. În funcţie de sistemul limbic al persoanei cu care comunicăm, unele cuvinte şi atitudini riscă să activeze violent aceste sisteme şi să provoace reacţii foarte intense.

Generalizarea contextelor

Ceea ce a fost înregistrat, încercat ca trăire sentimentală într-un anume context poate fi retrăit în cazul unui context asemănător cu primul sau în care se regăsesc unul sau mai multe elemente ale primului context. Reacţia poate rămâne la nivelul sistemului limbic (trăirii emoţionale), fără să mai treacă prin cortex.

Dacă o persoană a fost umilită de o autoritate (formală), ea resimte sentimentul de umilinţă şi are o reacţie de evitare în faţa oricărei situaţii care implică autoritatea.

Condiţionarea sistemului limbic

Comunicarea poate fi facilitată sau inhibată în raport cu urmările (pozitive sau negative) pe care le implică pentru subiect. Întărirea se poate face prin anticipare. Speranţa de a obţine anumite rezultate întăresc comportamentul corespunzător. Sistemul limbic anticipează activităţile plăcute şi eliberează sistemul cortical, în caz contrar provoacă atitudini de fugă, de agresiune.

Optimizarea comunicării prin adaptarea la preferinţele cerebrale ale interlocutorilor. Principii

1. Preferinţele cerebrale asemănătoare facilitează comunicările. Persoanele cu aceleaşi preferinţe cerebrale comunică mai uşor între ele, deoarece folosesc un limbaj comun, se află pe aceeaşi lungime de undă. În situaţia unor preferinţe cerebrale diferite, greutăţile provin datorită faptului că unele persoane urmează o abordare logică, în timp ce altele preferă abordarea intuitivă.
2. Orice persoană dispune de toate preferinţele cerebrale, însă prin educaţie în special îşi dezvoltă doar unele dintre aceste preferinţe. Este necesar să se identifice la interlocutor preferinţele cerebrale şi să fie activate cele slabe, în cadrul unui antrenament.

Modelul preferinţelor cerebrale este un ghid practic pentru ameliorarea comunicării interumane, acest lucru fiind posibil deoarece fiecare om are prezente în diferite grade toate modalităţile de funcţionare cerebrale.

Câteva exemple de comportamente care pot facilita comunicarea în funcţie de preferinţele interlocutorului

Punctul de plecare îl constituie determinarea preferinţelor cerebrale dominante ale persoanei. Sunt recomandabile comportamentele pe care interlocutorul le foloseşte în mod natural, deoarece astfel nu va face un efort de a se adapta la stilul de comunicare al celuilalt.

Exemple de comportamente corespunzătoare fiecărui tip de preferinţă cerebrală au fost stabilite în cadrul cercetărilor efectuate de N. Herrmann şi echipa lui de la Universitatea din Texas.

Cum să comunici cu o persoană de preferinţă corticală stângă. Acest lucru este posibil prin prezentarea faptelor, analiza diferitelor posibilităţi, rezolvarea problemelor apelând la raţionamentul logic, raţional, precis, fără ezitare în prezentarea elementelor tehnice şi neglijarea consideraţiilor financiare. Persoana preferă exprimarea orală, precisă şi clară. Arta folosirii limbajului este importantă pentru ea. Tot ceea ce este cifră, procentaj, cuantificare, măsură este repede înţeles. Ea are gust pentru limbajul realist. Persoana cu dominanţa sectorului cortical stâng preferă deducţia logică, stilul de prezentare didactic (pe capitole, paragrafe, cu multe scheme).

Cum să comunici cu o persoană de preferinţă corticală dreaptă. Să vizualizaţi totul în prezentare (scheme, desene, grafice). Expunerea ideilor să se facă şi prin deducţie

riguros logică. Arta cuvântului o plictiseşte repede, ea preferă un desen bun, care o face să înţeleagă imediat şi global lucrurile. Nu vă îngrijoraţi că nu vă ascultă. Face cu uşurinţă mai multe lucruri în acelaşi timp. Preferă căile de abordare intuitivă. Îi place ca interlocutorul ei să facă o sinteză, prezentând o problemă în ansamblu, fără să se piardă în detalii inutile. Nu urmăriţi un plan foarte precis întocmit fiindcă acest lucru nu o impresionează plăcut, ci dimpotrivă. Dacă pe parcursul prezentării vă vine o idee nouă, nu ezitaţi să i-o spuneţi. Stabiliţi apropieri între diferitele aspecte, manipulaţi analogiile, utilizaţi cât mai multe date în acelaşi timp.

Cum să comunici cu o persoană de preferinţă limbică stângă. Tonalitatea emoţională este puternică, cu toate că este controlată şi ascunsă. Atenţie, ea surprinde rapid defectele şi amănuntele. Este puţin angoasată, temătoare. Veţi apărea ca un interlocutor puţin serios dacă nu v-aţi pregătit bine, minuţios ceea ce vreţi să spuneţi. Nu este o persoană pe care să o determinaţi uşor să-şi schimbe părerea. Îi trebuie soluţii practice cu un plan detaliat, cu termene fixe pentru punerea în aplicare. Fiţi metodic şi fără de greşeală – ea controlează totul. Dar o dată ce v-a acordat încrederea, s-a stabilit un acord, acesta este solid. Nu fiţi fantezist şi neorganizat, acesta nu este modul ei de comunicare. Discursul dumneavoastră trebuie să fie bine organizat, documentat cu un plan bun, progresaţi etapă cu etapă, asiguraţi-vă că aţi fost înţeles înainte de a continua. Comunicarea cu o astfel de persoană este puţin greoaie, soluţiile sunt rareori inovatoare, dar se ajunge la capăt. Mai ales, evitaţi orice consideraţie ideologică pentru a nu bloca comunicarea.

Cum să comunici cu o persoană de preferinţă limbică dreaptă. Tonalitatea emoţională este puternică, dar puţin ascunsă. Totul se joacă la nivelul relaţiei umane afective : dacă ea este bună, comunicarea va fi bună, dacă nu, şi comunicarea va fi dificilă. Este o problemă de empatie. Ea simte dacă merge sau nu comunicarea. Este dificil să vă ascundeţi sentimentele faţă de ea. Dacă persoana nu vă place cu adevărat, şansele unei comunicări bune cu ea sunt reduse. Ea vă ghiceşte sentimentele ; de aceea, nu este bine să trişaţi. Ea vă apreciază francheţea. Comunicarea într-o ambianţă simpatică, afectuoasă sporeşte şansele dumneavoastră de a fi eficient. Fiţi pedagog, explicaţi-vă bine punctul de vedere. Ea este dornică de a comunica bine şi de a fi bine înţeleasă. Manifestaţi-vă entuziasmul dumneavoastră, idealul dumneavoastră, valorile dumneavoastră, fiţi deschis la negociere.

Prezentarea şi tratarea informaţiei trebuie să ţină seama de persoanele cărora li se adresează. Informaţia este recepţionată diferit în raport cu preferinţele cerebrale. Dacă există o concordanţă între tipul prezentării şi preferinţa cerebrală, informaţia trece spre cortex fiind prelucrată, atunci când nu este blocată. O prezentare abstractă şi verbală (specifică pentru Co S) este recepţionată necorespunzător de o persoană cu preferinţă pentru Co D, care nu percepe bine decât prezentările vizualizate, globale, concrete.

Condiţiile de recepţionare a informaţiei au consecinţe decisive. Astfel, sistemul limbic va bloca sau nu informaţia în funcţie de stresul şi teama provocate.

Prezentarea informaţiei adaptată emisferelor cerebrale poate fi unică sau dublă după caz

Este suficient să se folosească mecanisme variate, de la abstractul verbal sau numeric la concretul vizual. Statisticile pot fi prezentate prin curbe abstracte sau prin imagini concrete, apelând la creierul stâng sau la creierul drept.

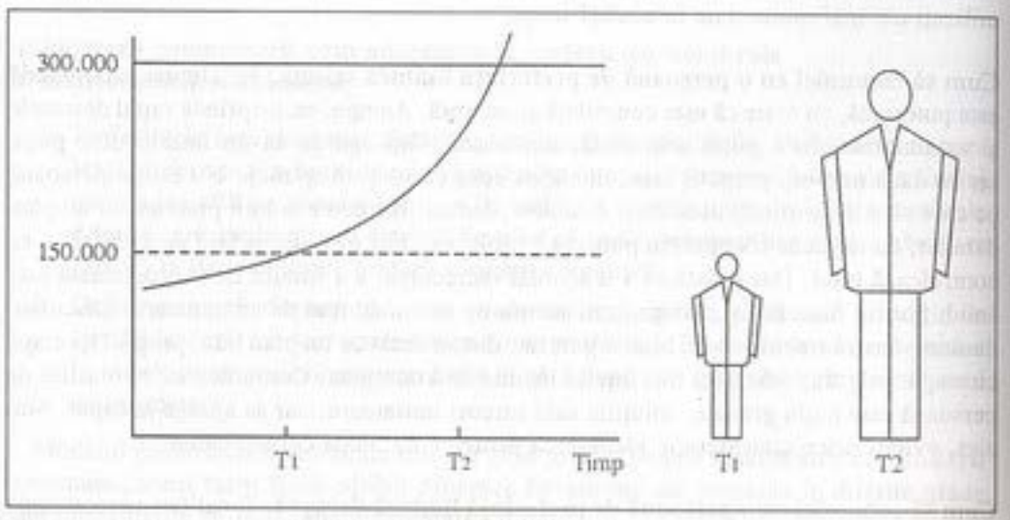


Figura 7

De exemplu – două moduri diferite (creier drept şi creier stâng) de a reprezenta creşterea de 100% a preţurilor la un produs în două perioade de timp.

Planurile sunt adesea analizate unic doar pentru creierul stâng, ele fiind lineare, abstracte. Ele ar putea fi în acelaşi timp prezentate în mod imagistic, global, spaţial, desenându-le în relief sau în culori.

Cunoscând aceste două tipuri de prezentări ale informaţiilor, fiecare îşi poate da seama de modul în care îi convine mai bine.

Atunci când informaţia este destinată unui mare număr de persoane, este important de ştiut şi de prevăzut tipul de prezentare care i se potriveşte mai bine, pentru asigurarea unei maxime eficienţe a recepţionării acesteia.

Dacă se cunoaşte bine populaţia căreia îi este adresată informaţia, este preferabilă o prezentare unică şi nu dublă deoarece ea ar putea să fie inadecvat recepţionată, să inhibe pe ascultător, acesta considerându-se jignit că nu înţelege ceea ce se predă şi are nevoie de explicaţii suplimentare.

2.13. Creier total şi programare neurolingvistică

J. Grinder (lingvist) şi R. Bandler (matematician) – ambii cu doctorate în psihologie – au reunit cunoştinţele de lingvistică, neurologie şi cele referitoare la funcţiile celor două emisfere, elaborând modelul P.N.L. (programarea neurolingvistică) care se referă în special la comunicarea cu ceilalţi.

Ei s-au ocupat în special de creierul drept deoarece aici este situat centrul comunicării nonverbale, în cea mai mare parte neconştientizată de subiect. Calitatea relaţiei între două persoane este mult mai intens influenţată de nivelul inconştient al comunicării decât de conţinutul mesajelor propriu-zise.

Creierul drept este sediul reprezentărilor P.N.L., care nu se ocupă de conţinutul reprezentărilor, dar intervine direct în strategia sau ansamblul proceselor folosite de o persoană pentru a-şi crea experienţa proprie într-o situaţie dată (sub formă de imagini sau dialog intern).

Fiecare persoană are un model propriu despre lume în totalitatea ei. Acest model influenţează puternic sentimentele, gândurile, trăirile noastre. Un tip vizual va spune: „Văd ceea ce vrei să spui".

Există comportamente care ne dezvăluie modelul asupra lumii pe care îl au alţii: mişcările ochilor, gesturile, postura, mişcările feţei.

Modelul despre lume, sistemul de reprezentări al unei persoane nu este conştientizat de persoana însăşi, fiind constituit din automatisme. Modelul nostru despre lume este în mare parte automatizat şi stocat în inconştient împreună cu cunoştinţele noastre. Programele, cunoştinţele învăţate şi sistemul de reprezentare sunt dobândite în copilărie, fiind larg utilizate pe tot parcursul vieţii.

Trebuie precizat că termenul de inconştient în cazul P.N.L. nu are nici o legătură cu termenul clasic de inconştient (freudian).

În accepţia întemeietorilor P.N.L., fiecare om are o hartă proprie de reprezentare a lumii. În cadrul comunicării interpersonale este important ca, pe de o parte, să-ţi cunoşti propria hartă asupra lumii şi pe de altă parte să decodifici harta interlocutorului.

Pentru a cunoaşte lumea şi a intra în contact cu ea oamenii folosesc cinci sisteme de percepţie şi reprezentare, care corespund celor cinci simţuri: văz, auz, tactil-chinestezic, gust şi miros. În cadrul comunicării se foloseşte de regulă unul dintre canale, care devine dominant şi reprezentativ pentru individ. Una dintre posibilităţile de a detecta dominanta senzorială a unei persoane este să acordăm maximă atenţie cuvintelor cu încărcătură senzorială. În exprimarea verbală folosim „predicate" (verbe, adjective, adverbe) care reflectă procesele dominante utilizate în construirea experienţei prezente. De exemplu, cel care va spune că „vede clar" ce trebuie să facă dintr-o situaţie dată, furnizează indicaţii că el îşi construieşte experienţa internă într-o modalitate senzorială vizuală.

Prezentăm în continuare predicatele verbale sau cuvintele şi expresiile pe care le utilizăm în sistemele noastre de reprezentare a lumii.

Canalul vizual		
Verbe	**Adjective/Substantive**	**Expresii**
A vedea	Strălucire/luciu	La prima vedere
A distinge	Lumină/limpede	Viaţa în roz
A zări/observa	Transparenţă	O furie oarbă
A străluci/a sclipi	Perspectivă/privelişte	A vedea roşu
A întrezări	Suprafaţă	Stele verzi
A privi cu atenţie	Plan	A vedea în toate culorile
A considera	Spaţiu	A schimba feţe-feţe
A remarca	Observator	Alb de frică
A privi	Infinit/nemărginit	Vede stele verzi
A arăta/a expune	Îmbinare/aranjare	Frică albastră
A indica/a desena	Înlănţuire	A râde forţat
A observa	Distanţă	Lacrimi de crocodil
A-ţi arunca privirea	Vag/neclar	Râs de copil
A concepe/a imagina	Încâlcit	Argint viu
A înţelege/a resimţi	Imprecis	Mare cât un munte
A examina	Vaporos	Negru de supărare
A ascunde	Curat ca neaua	Numai ochi...
A disimula	Obscur	A urmări cu privirea
A clarifica/a limpezi	Transparent	A nu scăpa din ochi
A desluşi/a lămuri	Colorat/expresiv	Ca lumina ochilor
A face vizibil	Vivace	Plin de fumuri
A descrie	Figură	
A vizualiza	Formă	
A lumina/ilumina	Reflectare/oglindire	
A întuneca/a întrista	Nuanţă/culoare	
A contempla/a medita	Strălucitor	
A fixa cu privirea	Ceţos/neguros/fumegos	
A desfigura	Indescifrabil	
A privi cu insistenţă		
A supraveghea/a păzi		

Canalul auditiv		
Verbe	**Adjective/Substantive**	**Expresii**
A auzi/a asculta	Surd	A intra pe o ureche şi a ieşi pe alta
A răsuna	Sunet	A suna fals
A emite sunete	Vibraţii	A bate toba
A asculta cu atenţie	Dialog/monolog	A juca pe toată gama
A cânta	Zgomotos	Tăcerea e de aur
A suna	Gălăgios	A auzi voci
A amplifica	Ritm	Glasul raţiunii

Canalul auditiv		
Verbe	**Adjective/Substantive**	**Expresii**
A scârţâi/a scrâşni	Simţ muzical	Pe aceeaşi lungime de undă
A fâşâi	Melodios	În contratimp
A vorbi	Armonios	Nu a luat tonul corect
A spune/a zice	Tonalitate	A da note
A întreba	Discordant	A pune placa
A repeta	Stridент	A-şi deschide urechile
A ţipa/a urla/a striga	Asurzitor	A ciuli urechile
	Acustic	A se face că nu aude
	Sonoritate	Câine surd la vânătoare
	Ecou	Numai vorba e de el
	Ascuţit	

Canalul chinestezic		
Verbe	**Adjective/Substantive**	**Expresii**
A presimţi	Contact	Cu bun simţ
A simţi/a resimţi	Calm	Nesimţit
A mirosi	Relaxat	Cu picioarele pe pământ
A pipăi	Concret	Cu capul în nori
A percepe	Presiune	Cu capul pe umeri
A gusta (muzică)	Sensibil	Să-l mănânci din ochi
A atinge	Solid	Îi sare repede mustarul
A încerca/a verifica	Principiu	A se pierde cu firea
A apuca	Ferm	A sta la pândă
A înhăţa	Rece/calm/distant	Să nu-l atingi nici cu o floare
A transporta	Moale/flasc/maleabil	Iute la mânie
A se stăpâni	Neted	A întinde coarda
A emoţiona	Domol	
A se tulbura	Apatic	
A înduioşa	Călduros	
A mângâia	Încordat	
A ţine	Tensionat	
A palpa	Excitat	
A prinde	Iritat	
A pune mâna	Contractat	
A lovi	Sentimental	
A bate/a încasa	Violent	
A se înfiora	Robust	
	Rezistent	
	Echilibrat	
	Impresionabil	
	Stăpân pe sine	

Sunt de făcut următoarele precizări: a) cuvintele şi expresiile verbale sunt doar câteva exemple, la care se pot adăuga multe altele; b) sensul cuvintelor sau expresiilor se modifică în raport cu contextul.

În viziunea P.N.L., inconştient şi creier drept sunt sinonime. Emisfera dreaptă este specializată în intuiţie (înţelegerea totalităţii unei experienţe complexe) şi *insight* (sesizarea dintr-o dată a ansamblului). Ea este locul experienţelor senzoriale şi esenţiale. Limbajul creierului drept constă în asociaţii, jocuri de cuvinte, calambururi. Creierul stâng este specializat în limbajul digital, iar cel drept în limbajul analogic.

Creierul drept este rezervorul primelor moduri de gândire, de reprezentare la care accede copilul. Creierul stâng se dezvoltă mai târziu. Bazele modelelor despre lume ale unor persoane se găsesc stocate în creierul drept şi se referă la primele percepţii, primele hotărâri şi lucruri învăţate.

Între modalităţile de a ne adresa creierului drept sau inconştientului interlocutorilor noştri se numără sincronizarea, ancorarea şi altele.

Sincronizarea în plan verbal sau nonverbal. Sincronizarea în plan verbal se referă la reperarea predicatelor dominante în discursul celuilalt fie cele vizuale, fie cele auditive, fie cele chinestezice, urmată de folosirea predicatelor care desemnează canalul dominant al interlocutorului. Sincronizarea se poate realiza la nivelul frazelor interlocutorului (construcţie, lungime).

În plan nonverbal, sincronizarea priveşte în special comportamentul interlocutorului, care este un limbaj analogic, mai inconştient decât limbajul verbal. Sincronizarea discretă se referă la gesturile, respiraţia, posturile, tonul şi ritmul vocii, comportamentele feţei.

Arta metaforei. În general, pedagogii se folosesc de expuneri preponderent teoretice, abstracte. Introducerea de analogii, anecdote, metafore stimulează creierul drept. Utilizarea metaforelor provoacă asociaţii care se produc inconştient, ducând la o schimbare inconştientă la nivelul gândurilor interlocutorului.

Modificarea şi îmbogăţirea strategiilor interne ale celuilalt se realizează prin intervenţia asupra creierului drept. De exemplu, când vrem să corectăm pronunţarea şi/sau ortografierea greşită a unui cuvânt, nu folosim o strategie neadecvată, tradiţională, care constă în repetarea scrierii sau pronunţării lui corecte, ci vizualizăm cele două ortografii, bună şi greşită, eventual adăugând o glumă.

Ancorarea se referă la intervenţia directă asupra modelului lumii interlocutorului asociind unei situaţii date un stimul vizual, auditiv, chinestezic. De exemplu, în raport cu clienţii săi, un vânzător stabileşte într-o primă fază a negocierilor un climat de încredere. Când acest climat este stabilit, atunci vânzătorul intervine cu o primă ancoră oferind o ţigară interlocutorului său. O dată cu semnarea contractului, îi mai oferă o ţigară care readuce încrederea din momentul în care i-a oferit prima ţigară. Situaţia semnării contractului este stresantă pentru client.

Milton Erickson: „Ştim mai mult decât ştim", creierul drept stochează mai multe informaţii, ele reprezentând resurse pe care noi nu le utilizăm.

Prin stimularea creierului drept reactivăm şi reactualizăm aceste resurse.

2.14. Predare-învăţare şi creier total

Pedagogie modernă sau tradiţională

Abordările tradiţionale consideră că doar sistemul cortical stâng este important (limbaj, analiză, raţionament, direcţionalitate etc.), în timp ce studiile moderne apreciază ca fiind esenţial pentru om doar sistemul cortical drept (asociaţii, cazuri concrete, imaginaţie, relaţii nondirective etc.).

Fiecare inteligenţă umană are preferinţe pentru diferite stiluri de învăţare, fapt pentru care nu este posibil să se limiteze pedagogic la un singur tip de inteligenţă.

Inteligent sau nu,

- un individ care e foarte bun la algebră (Co S), nu se descurcă la geometrie, în timp ce un altul dă dovadă de o mare abilitate la geometrie, operează cu uşurinţă în plan vizual, spaţial (Co D).
- unul asamblează cu îndemânare diferitele piese ale unui aparat fără să privească instrucţiunile, prin încercare şi eroare, are intuiţia de a realiza un ansamblu (Co D); celălalt preferă să citească instrucţiunile, să le noteze pe idei principale, să înainteze etapă cu etapă (Co S). Cereţi cuiva să se comporte ca şi cum ar fi în locul celuilalt. Cele două persoane apte pentru anumite activităţi, sunt considerate persoane inteligente; atunci când sunt puse una în locul celeilalte, ele vor deveni noninteligente.

Dacă unei persoane (Co D) îi explicaţi cum trebuie să procedeze pentru a ajunge într-un loc indicându-i distanţa în metri, străzi, punctele cardinale (E, V, S, N) aceste date vor trece prin creierul ei fără să se „agaţe" de nici un neuron. Dacă însă îi veţi arăta o hartă, un plan ea se va orienta imediat. Ea poate apărea noninteligentă în prima ipostază, inteligentă în cea de-a doua.

Pedagogia eficientă este cea care dă posibilitatea fiecăruia să fie inteligent. Şi de aceea are grijă de a ţine seama de preferinţele cerebrale ale celor care învaţă, de a le permite să înţeleagă conform modurilor care le sunt specifice. Acest lucru este important, fiind o dovadă de inteligenţă şi din partea celui care predă. Pedagogia eficientă este cea care se adresează în diferite momente creierului în totalitatea lui şi nu doar uneia dintre zonele lui.

Stilurile de organizare şi transmitere a cunoştinţelor trebuie să ţină seama de preferinţele cerebrale ale celor care învaţă, să fie în concordanţă cu particularităţile de accesare şi prelucrare a informaţiilor de către receptor.

Un începător (elev, student) care are preferinţă marcantă pentru Co S

Un asemenea stagiar preferă să înveţe după un manual, se îngrijeşte de modificările comportamentale corespunzătoare în funcţie de ceea ce învaţă. El apreciază cuvântul, limbajul, discursul, îi place să discute. Este avid de a asimila cunoştinţe. Analizează, raţionează, favorizează gândirea logică. El învaţă gândind, reflectând. Este preocupat de redarea exactă a exprimării. Are nevoie de fapte, cifre şi, plecând de la aceste informaţii, înţelege teoriile. El gândeşte că datorită cunoştinţelor avem capacitatea de a înţelege lumea exterioară. Doreşte să obţină performanţe şi să aibă ocazia de a evalua dacă şi cât avansează în ceea ce şi-a propus sau avea prevăzut să ştie (un fel de contabilitate a evoluţiei personale în ceea ce învaţă).

Un începător cu preferinţă marcantă Co D

Este individualist în dobândirea cunoştinţelor. Învaţă prin descoperire personală şi construieşte el însuşi conceptele pe măsură ce înaintează într-un domeniu. Favorizează experimentarea în raport cu teoria şi ceea ce a trăit faţă de ceea ce îi este dat *a priori*. Doreşte să aibă şi să facă sinteze în legătură cu ceea ce învaţă şi apreciază apropierile, comparaţiile între diferite discipline. El înţelege mai uşor dacă se folosesc scheme, desene, fişiere, videocasete etc. El este un tip vizual şi imaginativ. De aceea, preferă să i se expună cazuri personale decât să le ia în considerare pe cele prezentate de profesor. În esenţă, depăşeşte cadrul prevăzut al expunerii, nu vrea să urmeze forţat (*ad litteram*) un program. Vrea ca perioada lui de învăţare să fie cât mai activă, variată şi să-i permită explorarea unor noi abordări.

Un începător cu preferinţă marcantă pentru Li S

Se îngrijeşte mai ales de o pedagogie structurată, ordonată în care fiecare etapă se justifică. Instruirea programată este una dintre metodele care îi convin. De asemenea, are preferinţă pentru studiul de caz. Cere să cunoască procesualitatea perioadei de învăţare pentru a putea dobândi aptitudini practice. Vrea să cunoască teoriile, dar în scopul ajungerii la acţiune. Doreşte pe parcursul stagiului de învăţare o atmosferă de încredere, deoarece intră foarte uşor în stare de teamă. Vrea un profesor metodic, organizat, sigur de cea mai bună calitate, altfel este un mare neliniştit, temător.

Un începător cu preferinţă marcantă pentru Li D

Viaţa de grup, relaţiile între cursanţi şi profesor, ambianţa bună, absenţa conflictelor sunt criteriile esenţiale după care se apreciază reuşita perioadei de învăţare. Îi plac contactele, întâlnirile cu profesorii, programul de instruire propriu-zis. Preferă o pedagogie emoţională cu evenimente, deoarece de acestea îşi va reaminti ulterior ; este ca şi cum acestea ar constitui obiectul învăţării. Învăţarea constituie pentru el ocazia unei aprofundări a relaţiilor interpersonale, care nu se poate obţine decât prin sporirea interacţiunilor cu alţii. El dobândeşte cunoştinţele ascultând, împărtăşind ideile cu ceilalţi. Este sensibil. Preferă să mimeze cazul şi să-l trăiască decât să facă teorie. Jocul de rol i se pare potrivit şi eficient.

2.15. Activarea celor patru moduri de funcţionare a creierului prin activităţi din timpul liber

Cortex stâng	Limbic stâng
Ordinator (calculator)	Canotaj
Meserii practice de scurtă durată (reparaţii)	Joc de cărţi
Lucrul în lemn	Pescuit
Golf	Vizionarea meciurilor
Jocuri care presupun elaborarea de strategii	Tenis

Cortex stâng	Limbic stâng
Radio amatori	Studiu individual, pregătire examene
Colecţionar de maşini (mecanic auto, reparaţii maşini)	Popice
Jocuri de societate	Tenis de masă
Antrenor sportiv pentru amatori	Izolare şi linişte
Jocuri logice	Jocuri de cazinou
Modelism	Jogging
Vânătoare	Jocuri de bani
Softball	Gimnastică pentru păstrarea formei
Operaţiuni bancare	Handbal
Investiţii	Menaj, curăţirea casei
Biliard francez	Rânduire, aranjare
Observaţii ştiinţifice	Eleganţă
Pasiuni pentru ştiinţe	Crochet
Chimie, farmacologie	Reţete de bucătărie
Jocuri de vocabular, categorii	Ierbar
Escaladări	Tăierea lemnului
Exerciţii pentru gândirea logică	Jocuri
Teste de inteligenţă numerică şi abstractă	Studiul botanicii
	Fotbal
	Studiul istoriei
	Studiul poziţiilor ierarhice într-o organizaţie
	Planificarea unei excursii
	Planificarea unei activităţi, a unei discuţii în contradictoriu
	Jocuri care presupun întâmplarea

Cortex drept	Limbic drept
Activităţi artistice	Călătorii
Artizanat	Colecţii
A interpreta muzică	Creaţie literară
Foto	Ascultare muzică
Gimnastică aerobică	Lectură
Bicicletă	Cusut
Observarea păsărelelor	Grădinărit
Degustare de vinuri	Activităţi religioase
Jocuri video	A cânta într-o orchestră
Schi	Ajutorarea altora
Puzzle	Conducerea unui club

Cortex drept	Limbic drept
Cuvinte încrucişate	Îngrijirea copiilor
Pescuit submarin	Trăncăneală
Deltaplan	Lucrări de câmp
Echitaţie, călărie	Întreceri oratorice
Cinema	Cântec coral
Caiac, canoe	Discuţii cu prietenii
Curse de viteză	Gastronomie
Mersul pe jos	Jocul cu proprii copii
Dans (menuet, cadril)	A întâlni şi a vorbi cu oameni pe care îi iubiţi, care vă plac
Patinaj pe gheaţă	Tricotaj
Gustul construcţiilor	Centrul de petrecere a timpului liber
Monumente	Asistenţă socială
Urbanism	Consiliere (sfătuirea altora)
Vizionarea emisiunilor TV	
Actorie	
Scrabble	
A merge fără scop în natură	
Teatru (spectator, actor)	
Cumpărături	
Mersul cu pluta	
Muzee, expoziţii	
Reverie	
Ornitologie	
Risipirea banilor	
Dispreţuirea banilor	

2.16. Sexul şi particularităţile de funcţionare a creierului

Noile condiţii economice şi sociale ale femeii au adus mari schimbări în privinţa dominanţei cerebrale.

D.W. Zaidel consideră că la femei există o mai mică lateralizare decât la bărbaţi, deoarece la acestea corpul calos asigură o interconexiune mult mai bună între cele două emisfere, favorizându-le un mai mare acces în plan verbal şi raţional (emisfera stângă), precum şi în lumea mental-vizuală şi spaţială (emisfera dreaptă). Factorii (genetici, culturali...) care determină aceste diferenţe emisferice sunt dificil de precizat.

Ipoteza că modul de organizare a creierului este diferit la bărbaţi comparativ cu femeile se discută de multă vreme. Rezultatele cercetărilor din ultimii 25 de ani au arătat că există

diferenţe intelectuale în privinţa modalităţii în care cele două sexe rezolvă problemele: în medie, femeile dispun de anumite capacităţi mai dezvoltate de a verbaliza, iar bărbaţii în abilităţile spaţiale şi matematice.

În perioada 1960-1970 s-au efectuat numeroase experienţe care au demonstrat că la femei şi la bărbaţi creierul diferă ca organizare. În cadrul acestor cercetări s-a constatat că eliminarea lobului temporal stâng al creierului duce la pierderea abilităţilor verbale, în timp ce eliminarea celui drept are ca efect pierderea celor neverbale. Herbert Lansdall a observat că în cazul unor leziuni similare ale creierului, femeile suferă pierderi ale funcţiilor intelectuale mai reduse decât bărbaţii.

Studiile efectuate pe creiere cu deficienţe, cât şi pe creiere normale au arătat că atât femeile, cât şi bărbaţii au tendinţa să folosească preponderent doar o emisferă cerebrală pentru anumite sarcini verbale cum ar fi recunoaşterea cuvintelor vorbite sau scrise. Totuşi, femeile par să se bazeze mai puţin numai pe o singură emisferă comparativ cu bărbaţii.

Aceste descoperiri au dus la următoarea concluzie: anumite abilităţi de gândire sunt mai lateralizate (mai dependente de una dintre emisfere) la creierul masculin decât la cel feminin. Sau, cu alte cuvinte, creierul femeilor este organizat mai difuz decât cel al bărbaţilor.

Acestor diferenţe ale sexelor li s-au dat mai multe explicaţii:

- Femeile verbalizează mai puternic, ceea ce ar însemna că amândouă emisferele au rol în vorbire.
- Femeile se maturizează mai repede şi lateralizarea are nevoie de mai mult timp ca să se dezvolte.
- Femeile sunt la fel de lateralizate ca şi bărbaţii, dar întrebuinţează mai des strategii verbale.
- Conexiunile între emisfere sunt mai puternice la femei, astfel încât organizarea asimetrică a creierelor lor se observă mai greu.

Studiile anatomice au sugerat existenţa unor diferenţe structurale între creierele femeilor şi cele ale bărbaţilor care au o lateralizare mai puternică. Rezultatele nu au fost relevante. Neurologii au găsit că partea dedicată vorbirii este în general mai mare în creierul stâng decât în cel drept, aceste diferenţe anatomice fiind mai mici la femei. Biologii şi antropologii de la Columbia University au susţinut că o parte din corpul calos, principala legătură între emisfere, este puţin mai mare la femei.

Teoria conform căreia creierele bărbaţilor sunt mai lateralizate decât cele ale femeilor lasă o serie de întrebări fără răspuns:

- De ce printre femei sunt mai multe dreptace decât printre bărbaţi?
- Chiar şi printre dreptaci femeile se bazează mai mult pe mâna dreaptă, ceea ce ar sugera că ele se bazează mai mult pe una dintre emisfere decât bărbaţii?
- De ce în cazul rănirii emisferei drepte nu se produc dificultăţi în vorbire la femei dacă la ele, spre deosebire de bărbaţi, vorbirea este dependentă de ambele emisfere?

Experimentele se desfăşoară pe subiecţi greu de găsit (pacienţi cu leziuni pe creier), adunarea datelor realizându-se în ani de zile.

Datele experimentale înregistrate la Universitatea Ontario din Canada au dus la contrazicerea ideii conform căreia creierele masculine ar fi mai lateralizate decât cele feminine. Dar s-au studiat oameni ale căror leziuni se limitau doar la secţiunile frontale (anterioare) sau posterioare ale creierului. Leziunile emisferei stângi puteau produce afazie atât la bărbaţi, cât şi la femei, dar regiuni diferite erau răspunzătoare pentru aceasta la cele două sexe. La bărbaţi, împiedicarea serioasă a vorbirii apare indiferent de zona afectată (anterioară sau cea posterioară), ceea ce confirmă teoria clasică a „zonelor vorbirii" din emisfera stângă. În urma unor leziuni mici în zona posterioară, femeile erau mai puţin afectate de afazie decât bărbaţii. Aceasta pare să denote că zona din creier responsabilă pentru vorbire la femei ar fi mai localizată decât la bărbaţi, cel puţin în emisfera stângă. Cercetările referitoare la stimularea electrică a cortexului pacienţilor treziţi în timpul operaţiilor pe creier aduc dovezi în sprijinul localizării mai înguste a vorbirii la femei (în emisfera stângă) comparativ cu bărbaţii. Astfel, stimularea electrică a zonei creierului din apropierea sciziunii lui Sylvius produce perturbaţii în posibiliatea de a descrie imagini, dar zonele propriu-zise din creier responsabile pentru aceasta diferă la bărbaţi şi la femei. La bărbaţi, stimularea produsă aproape oriunde în proximitatea sciziunii lui Sylvius are ca rezultat dificultăţi în descrierea imaginilor; la femei zona este mai restrânsă. În special zona posterioară parietală nu are la femei nici un rezultat negativ asupra posibilităţii de descriere, pe când la bărbaţi are un astfel de rezultat. Aceasta arată că vorbirea nu era aşa cum se credea, organizată în emisfera stângă mai difuz la femei decât la bărbaţi. Mai mult, emisfera dreaptă nu pare să contribuie la vorbire în mod similar atât la femei, cât şi la bărbaţi. Reexaminarea pacienţilor cu leziuni limitate în emisfera dreaptă arată că dezordinile afazice datorate acestei leziuni sunt foarte rare la aceştia (1-2%), neexistând nici o diferenţă în această privinţă între femei şi bărbaţi. Deci, rezultă că vorbirea este organizată diferit în cazul emisferei stângi feminine, dar nu şi în cele masculine, vorbirea îşi are lăcaşul în sistemele anterioare şi evită regiunea posterioară.

Se pune întrebarea: „De ce afazia este mai puţin întâlnită în urma leziunilor emisferei stângi la femei?". Se poate presupune că este o simplă problemă de şansă, leziunea fiind situată în zone mai depărtate de cele răspunzătoare pentru vorbire.

Testele de ascultare dihotomică („Ascultarea emisferelor în casete") sugerează că femeile normale sunt mai puţin dependente de o singură emisferă comparativ cu bărbaţii. Modelul de „audiţie dihotomică" se desfăşoară în 3 etape: a) Silaba „ba" trimisă urechii stângi ajunge la emisferele dreaptă şi stângă pe căi diferite; b) Silaba „ga" transmisă urechii drepte ajunge la amândouă emisferele pe căi diferite şi este raportată corect de subiect; c) Silaba „ba" este trimisă la urechea stângă şi silaba „ga" la urechea dreaptă simultan. „Ga" ajunge numai la emisfera stângă (a vorbirii) şi „ba" la cea dreaptă. Deci „ga" este de obicei raportată de subiect mai des şi cu mai multă acurateţe decât „ba". La femei, comaparativ cu bărbaţii, există tendinţa de a fi receptate corect ambele silabe, cortexul stâng auditiv fiind mai puţin direct conectat la centrele vorbirii decât la bărbaţi, deoarece zonele vorbirii au ponderi diferite. De asemenea, este posibil ca numărul mai mare de fibre din corpul calos, la femei, să asigure o transmisie mai eficientă de la urechea stângă, mai puţin favorizată la emisfera stângă.

Datele prezentate până acum relevă că funcţiile de bază ale vorbirii (articularea verbală) sunt mai focalizate la femei spre deosebire de bărbaţi. Funcţiile verbale legate de activitatea de abstractizare verbală, cum ar fi definirea cuvintelor şi folosirea lor corectă, par a fi organizate mai mult bilateral la femei decât la bărbaţi.

Analiza datelor obţinute asupra persoanelor cu leziuni numai la o singură emisferă a indicat că, indiferent care emisferă este afectată şi de regiunea distrusă (anterioară sau posterioară), vocabularul femeilor – abilitatea de a defini cuvinte – este negativ influenţată. Acest lucru sugerează că definirea cuvintelor este o funcţie a întregului creier la femei. Bărbaţii au avut probleme în definirea cuvintelor numai în cazul unor leziuni ale emisferei stângi.

Folosirea altor teste verbale, de genul generării cât mai multor cuvinte care încep cu aceeaşi literă sau descrierii comportamentului pe care l-ar avea în diferite situaţii sociale, a arătat că există modele diferite de organizare a creierului. Leziunile din partea stângă anterioară a creierului cauzează cele mai mari greutăţi în executarea sarcinilor mai sus menţionate, neexistând diferenţe între cele două sexe.

Deci, creierul feminin este mai mult sau mai puţin difuz organizat comparativ cu cel masculin, în dependenţă de funcţia verbală pe care o îndeplineşte. Capacitatea de articulare verbală şi aceea de a gesticula (aspectele motrice ale mâinii) presupun o mai mare lateralizare a creierului la femei comparativ cu bărbaţii. Lucrul acesta se explică prin faptul că fetele încep să vorbească mai devreme, articulează mai bine şi au un control mai bun asupra mişcărilor mâinii comparativ cu bărbaţii. În cazul unor funcţii verbale mai abstracte (definirea cuvintelor), creierul femeilor este organizat mai difuz decât cel al bărbaţilor. Această situaţie este valabilă pentru cazurile medii. Există o varietate foarte mare în organizarea creierelor, care diferă de la o persoană la alta. Creierele stângacilor şi cele ale dreptacilor sunt oarecum diferit organizate. Totuşi, în medie, ele funcţionează similar.

Bărbaţii stângaci, cu capacitate de raţionare peste medie, au obţinut rezultate slabe la anumite teste spaţiale, spre deosebire de bărbaţii dreptaci, în timp ce femeile stângace au avut rezultate mai bune la acest test decât cele dreptace. În cazul unor persoane a căror capacitate de raţionare se află sub medie s-a constatat fenomenul contrar – bărbaţii stângaci au rezultate mai bune decât cei dreptaci la testele spaţiale, în timp ce femeile stângace au rezulate mai slabe decât cele dreptace.

Această situaţie sugerează că organizarea creierului se raportează nu numai la sexul şi preferinţa de folosire a mâinii, dar şi la nivelul general de inteligenţă. Aceasta indică că avem nu unul sau două tipuri de organizare a creierului, ci mai multe, în concordanţă cu abilităţile necesare pentru rezolvarea problemei.

Ce determină formarea acestor modele diferite de organizare a creierului?

Dintre propunerile formulate în ultimii ani, am reţinut-o pe cea referitoare la ritmul de dezvoltare a organismului atât înainte, cât şi după naştere. Biopsihologul J. Levy de la Universitatea din Chicago a sugerat că cele două jumătăţi ale capului, inclusiv emisferele creierului, ar putea să aibă o rată de creştere diferită la băieţi şi la fete chiar înaintea naşterii. Este posibil ca emisfera stângă să se dezvolte mai repede la fete, iar la băieţi emisfera dreaptă, ceea ce ar favoriza abilităţile verbale la fete şi pe cele spaţiale la băieţi. Este o idee care a persistat mult timp în literatura de specialitate privind diferenţele între sexe.

Studiile referitoare la asimetriile anatomice ale creierului sunt într-un stadiu incipient, dar ele indică destul de convingător că diferenţele sexuale biologice din organizarea creierului sunt mai degrabă dinamice decât un model cristalizat compus în totalitate de către gene. În diferitele perioade din viaţă structurile distincte ale creierului ar putea fi supuse unei creşteri mai mult sau mai puţin rapide şi, ca urmare a acestui fapt, modelele de organizare a creierului ar varia în timp.

Rolul hormonilor sexuali în dezvoltarea prenatală este foarte puternic şi profund. De asemenea, el poate fi considerat apreciabil în viaţa adultului, afectând capacităţile cognitive ale celor două sexe. De exemplu, fiind studiate schimbările intervenite la femei în timpul etapelor ciclului menstrual, s-a constatat că abilităţile spaţiale ale femeilor ar varia lunar o dată cu schimbarea nivelurilor naturale ale hormonilor sexuali în sânge; aceste abilităţi ar fi mai bune în timpul fazei când hormonul sexual feminin estrogen este cel mai scăzut. După cum s-a demonstrat, femeile au cele mai bune rezultate la testele de abilităţi motrice atunci când hormonii lor sexuali sunt la nivelul cel mai ridicat.

În concluzie, la datele prezentate se poate spune că femeile şi bărbaţii diferă din punct de vedere genetic, fiziologic şi psihologic – situaţie explicabilă prin diviziunea muncii bazată pe sex, veche de câteva milioane de ani.

2.17. Teste şi exerciţii

2.17.1. Exerciţiu pentru stimularea zonelor cerebrale mai puţin disponibile individului

(N. Herrmann)

Activităţi pentru acasă care să te ajute să-ţi dezvolţi modurile cele mai puţin preferate	
Activităţi pentru persoanele la care domină partea dreaptă	**Activităţi pentru persoanele la care domină partea stângă**
Activităţi de stânga superioare	**Activităţi de dreapta superioare**
• analizează şi rezolvă o problemă tehnică • citeşte şi înţelege un buget sau un raport financiar • calculează-ţi salariul pe minut/secundă • învaţă un nou program pentru computer care ţi-ar mări performanţele la serviciu • defineşte-ţi planurile pentru următorul sfert de veac • condu o analiză statistică • foloseşte-te de logică	• să ai o idee nebunească pe zi • imaginează-ţi organizarea pe 10 ani înainte a instituţiei • redecorează-ţi biroul, adaugă jucării sau postere creative • creează un logo la slujbă • creează o dispută pe o problemă importantă • ia o decizie intuitivă • conceptualizează un program nou pentru organizaţie
Activităţi de stânga inferioare	**Activităţi de dreapta inferioare**
• fă-ţi un jurnal • reorganizează-ţi biroul • fă-ţi o listă cu ce ai de îndeplinit • realizează un proiect până la cele mai mici detalii • nu întârzia la serviciu • fă un profil minuţios al serviciului tău • fii consecvent în decizii • fii la curent cu politica firmei	• spontan, recunoaşte un angajat într-un mod personal • zâmbeşte, fii relaxat • motivează-i pe alţii să se distreze • asistă voluntar un coleg pentru un proiect • ascultă muzică dacă lucrezi • acordă-ţi 15 minute pe zi să cunoşti personal alţi oameni • ia decizii după ce te consulţi cu alţii

Activităţi pentru acasă care să te ajute să-ţi dezvolţi modurile cele mai puţin preferate	
Activităţi pentru persoanele la care domină partea dreaptă	**Activităţi pentru persoanele la care domină partea stângă**
Activităţi de stânga superioare	**Activităţi de dreapta superioare**
• prezi ce se va întâmpla mâine în funcţie de ceea ce ştii azi • află cum funcţionează un aparat • ia o problemă curentă şi analizeaz-o • revizuieşte-ţi o decizie impulsivă, luată în pripă • transformă-ţi visurile de pensie într-o formulă cantitativă • alătură-te unui club de investiţie • practică jocuri logice	• inalţă un zmeu • inventează un fel de mâncare şi prepară-l 15 minute pe zi; relaxează-ţi creierul înainte de culcare • pleacă undeva, cu maşina, fără să ştii unde • scoate 500 de fotografii fără să te interesezi de preţ • dansează, visează • imaginează-te în 2020
Activităţi de stânga inferioare	**Activităţi de dreapta inferioare**
• asamblează ceva după instrucţiuni • fă un buget personal • fă un arbore genealogic al familiei • fă-ţi o listă cu personalul necesar pentru o instituţie • aleargă şi monitorizează bătăile inimii • găseşte o greşeală în raportul de activitate al firmei întocmit de contabilul-şef • pune-ţi în regulă casa şi obiectele de grădinărit	• joacă-te cu copiii • dansează fără să-ţi mişti picioarele • timp de 10 minute ocupă-te numai de problemele emoţionale • iubeşte un con de brad • cântă când vrei să asculţi muzica preferată • plângi fără să te simţi vinovat • descoperă ce te-au învăţat copiii şi mulţumeşte-le

2.17.2. Exerciţiu pentru antrenarea modului de gândire cel mai puţin preferat

(N. Herrmann)

Comunicarea se poate folosi drept temă atunci când persoanele se grupează pe baza cadranelor celor mai puţin alese şi li se va cere să joace rolul reporterilor de la locul unui accident.

Stânga superior FAPTE A	Dreapta superior ACŢIUNI VIITOARE D
„Din nou, ştiinţa foloseşte necontestabilele probe de sânge, amprentele şi analiza spectrografică a fragmentelor de vopsea, care dovedesc fără nici o îndoială..."	„Accidentul demonstrează combinaţia mortală dintre conducerea în stare de ebrietate şi design-ul defectuos al maşinilor. Aceste două probleme sunt de interes naţional şi cer atenţia urgentă a Congresului pentru ca generaţiile viitoare să fie adecvat protejate."

Stânga inferior	Dreapta inferior
FORMĂ B	SENTIMENTE C
„La 3:30 p.m., joi, 9 aprilie, pe ruta 9, la 15 mile spre nord de Columbus, o maşină neagră Plymouth, an de fabricaţie 1978, cu 4 uşi, conducea cu viteză de 75 mile/oră într-o zonă de 35m² a şcolii."	„O mamă îngrozită, ţipând, atacă suspectul ghemuit în timp ce poliţistul furios încearcă să oprească mulţimea mânioasă din cauza scenei înfiorătoare a blocării autobuzului şcolii şi victimele accidentului."

Li se cere să interpreteze accidentul cu percepţiile stereotipe ale reporterilor cărora le displace să folosească un cadran special când percep şi scriu despre ceva. De exemplu, cadranul C. Dacă unui grup de 4-5 persoane i se cere să scrie în limbajul folosit de cadranul C, deşi nu-i place, se va dezvolta o versiune extrem de stereotipă a articolului de ziar scris în maniera aceasta. Va fi plin de probleme emoţionale şi umane. Persoanelor le va face plăcere şi va fi o experienţă hilară pentru ei. Dar cel mai important este faptul că vor învăţa puţin cum să perceapă evenimentele în acest fel şi cum să le descrie folosind limbajul adecvat.

Punându-ne în locul celor care preferă lucrurile pe care noi le facem cel mai puţin ne determină să fim mai atenţi la ceea ce spun ei şi să respectăm mai mult cum o spun şi creşte toleranţa noastră la înţelegerea a ceea ce spun oamenii diferiţi de noi.

2.17.3. Exerciţiul muncii stimulative

(Ned Herrmann)

Conceptul de „muncă stimulativă" desemnează activitatea care este atât de interesantă, de stimulatoare, de plăcut de îndeplinit, încât ai alege-o pentru aceste atribute în locul altei munci care ţi-a fost oferită. Chiar dacă nu este munca cea mai uşor de făcut, este mai satisfăcătoare şi oferă mai multe împliniri, deci dacă ai avea ocazia, ai opta pentru ea. În plus, este tipul de muncă pentru care nu trebuie să primeşti în mod constant recompense din exterior, pentru că a o face este o răsplată suficientă în sine.

Acest exerciţiu demonstrează forţa de principiu organizator a ideii de creier luat în totalitate şi arată cum înţelegerea propriilor noastre preferinţe ne poate ajuta să definim acea muncă incitantă pentru noi.

A.
- munca de unul singur
- aplicarea de formule
- analiza de date
- sinteză şi asamblare
- să faci lucrurile să meargă
- să rezolvi probleme dificile
- să fii provocat
- analiză şi diagnostic
- să explici lucrurile
- să clarifici problemele
- procesare logică
- lucrul cu numere

B.
- să construieşti lucruri
- să deţii controlul
- să ai un mediu ordonat
- să conservi statu-quo-ul
- munca de birou
- să faci ordine
- să planifici activităţile
- să faci lucrurile la timp
- să fii atent la detalii
- să ai sarcini structurate
- să acorzi ajutor
- să administrezi

C.
- să asiguri coeziunea grupului
- să-ţi exprimi ideile
- să construieşti relaţii
- să predai sau să antrenezi
- să asculţi şi să vorbeşti
- lucrul cu oamenii
- să convingi oamenii
- să faci parte dintr-o echipă
- aspectele comunicaţionale
- să ajuţi oamenii
- să asişti pe cineva
- să consiliezi (sfătuieşti)

D.
- să-ţi asumi riscuri
- să inventezi soluţii
- varietatea
- să produci schimbări
- ocazia de a experimenta
- să vinzi idei
- să proiectezi
- să ai mult spaţiu
- să te joci
- finalul să nu fie o surpriză
- incitant
- noutate

Dintre cele patru coloane încercuieşte 8 elemente, acelea care te stimulează cel mai mult, apoi subliniază două elemente pe care le consideri a fi cele mai neatrăgătoare.

După această operaţie, analizează dacă alegerea se repetă la o coloană care conţine majoritatea lucrurilor stimulative sau cele 8 elemente sunt împărţite uniform între două, trei sau chiar între toate cele patru coloane; elementele neatractive subliniate sunt opuse coloanelor cu elemente incitante.

Acest exerciţiu simplu completează datele preferinţelor tale personale. Nu există răspunsuri corecte sau greşite. Pur şi simplu unele activităţi au asupra ta efecte energizante, în timp ce altele nu te atrag. Lucrurile care te atrag sunt, în general, în strânsă corelare cu preferinţele tale de gândire. Fiecare coloană poate fi asociată unei culori. Dacă ai patru sau cinci elemente încercuite în coloana *albastră* (A), a raţionalului, probabil că gândeşti în termeni logici, analitici, bazându-te pe fapte. În acest caz, alte două elemente se găsesc în coloana *verde* (B), a organizării, sau în cea *galbenă* (C), a experimentării, şi probabil că elementele neatractive sunt în coloana *roşie* (D), a relaţiilor interpersonale.

O altă posibilitate pentru oamenii de afaceri este ca cele opt elemente incitante să fie în mod egal împărţite între raţionalul albastru şi verdele organizaţional, iar elementele neatractive să se afle în coloana roşie a sentimentului şi în cea galbenă, a experimentării. Inversul acestei situaţii poate fi valabil pentru cei care sunt orientaţi către resursele umane, care sunt incitaţi de activităţi de tip experimental sau de o combinaţie dintre munca experimentală şi sentiment şi care nu sunt atraşi de munca organizată sau analitică.

Cei cu firi mai ştiinţifice ar alege majoritatea elementelor stimulative din coloanele A şi D, în timp ce persoanele interesate de manufacturarea lucrurilor, de vânzările imobiliare sau de munca socială ar alege descriptorii coloanelor B şi C.

O altă categorie ar fi a celor care au selectat unul sau mai multe elemente din toate cele patru coloane. Această selecţie mult mai larg distribuită a elementelor atractive este specifică managerilor generali şi secretarilor generali, ca şi altor categorii ale căror ocupaţii necesită o înţelegere mai largă a lumii preferinţelor de gândire.

2.17.4. Categorii ocupaţionale reprezentative

Domenii de activitate:

A. – ştiinţific
– tehnic
– financiar
– medical
– legislativ
– managerial

C. – consiliere
– social
– acordare de îngrijiri
– servicii
– oferire de ajutor

D. – teoretic
– antreprenorial
– artistic
– dezvoltare
– vânzări
– divertisment

B. – administrativ
– contabilitate
– supervizare
– asamblare

Încercuiţi acea literă a pătratului care vă întruneşte preferinţele şi subliniaţi-o pe cea care reprezintă activitatea mentală cea mai puţin preferată. Apoi urmaţi aceeaşi procedură pentru a determina care sunt activităţile incitante şi care sunt cele neatrăgătoare pentru partenerii de afaceri apropiaţi şi pentru membrii familiei, judecând după comportamentul lor observabil. În completare, vă sugerez să le daţi să facă singuri acest test, pentru a putea verifica modul în care percepţia voastră asupra preferinţelor lor se potriveşte cu autoanaliza obţinută.

2.17.5. Cele patru tipuri diferite ale sinelui corespunzătoare celor patru sectoare cerebrale

(N. Herrmann)

Sinele raţional – Co S
- analizează
- calculează
- este logic
- este critic
- este realist
- îi plac numerele
- se pricepe la bani
- bine informat

Sinele experimental – Co D
- deduce
- îşi imaginează
- speculează
- îşi asumă riscuri
- este impetuos
- încalcă regulile
- îi plac surprizele
- este curios/se joacă

Sinele centrat pe securitate – Li D
- acţionează preventiv
- stabileşte proceduri
- rezolvă probleme
- este de încredere
- organizează
- este îngrijit
- este punctual
- planifică

Sinele sentimental – Li S
- sensibil faţă de alţii
- îi place să predea
- îi place să atingă
- este de ajutor
- este expresiv
- este emoţional
- vorbeşte mult
- simte

2.17.6. Stimularea comunicării non-verbale

(G. Jones – 1994, H. Rückie – 1999)

Orientarea persoanei spre aspectele comunicării non-verbale în relaţiile interpersonale, cultivarea acestui tip de comunicare contribuie la activarea şi stimularea activităţii sistemului limbic drept. După Gr. Jones, comunicarea umană este gestionată în proporţie de 60-80% de canalul non-verbal şi doar 20-40% de cel verbal.

Există trei tipuri de comunicare non-verbală:
a) paralimbajul (felul în care se spune ceva);
b) modul de utilizare al spaţiului pentru comunicare;
c) limbajul corpului (mimică, gestică).

Unele gesturi sunt înnăscute (parţial), comune întregii specii umane. Spre exemplu, încuviinţarea din cap (în sens aprobator), clătinarea capului (sugerând refuzul), zâmbetul (expresia fericirii), încruntarea (exprimând supărarea, neplăcerea, durerea).

Alte gesturi sunt dependente de *apartenenţa culturală*. Spre exemplu, un gest capătă semnificaţii diferite în funcţie de ţara respectivă: arătătorul şi degetul mare unite în formă de inel este în Japonia un simbol al banilor, în zona mediteraneană reprezintă senzualitatea, iar în ţările vorbitoare de limbă engleză înseamnă OK (totul este în ordine).

Un alt criteriu de departajare a semnificaţiei gesturilor îl reprezintă *sexul*, anume femeile sunt mai intuitive în primul rând datorită unei sensibilităţi native sporite, cât şi faptului că, în timpul copilăriei, ele îşi dezvoltă mai mult această sensibilitate. Ele sunt mai bune negociatoare, mai abile în a descifra mesajele curtenitoare ale bărbaţilor.

Şi *vârsta* este un criteriu de diferenţiere a semnificaţiei gesturilor. De exemplu, unul dintre semnele simptomatice pentru minciună – acoperirea gurii – prezintă forme diferite de manifestare: copilul îşi acoperă gura brusc cu ambele mâini, adolescentul îşi atinge uşor buzele, iar adultul îşi mângâie în trecere nasul sau duce mâna strânsă la gură simulând o tuse intempestivă.

Membrele corpului care „vorbesc", deci care sunt implicate în gestionarea non-verbală, sunt: ochii, capul, mâinile, picioarele.

Ochii, consideraţi adevărate „ferestre ale sufletului", au un rol foarte important în comunicarea non-verbală, atât datorită poziţiei lor centrale, cât şi faptului că, prin intermediul lor primim 87% din informaţiile despre mediu. Un indiciu semnificativ îl reprezintă modificarea pupilelor, care în caz de mânie se contractă, formând acei „ochi de şarpe", iar în caz de bucurie, mai ales bucurie erotică, se pot dilata de 4 ori mai mult decât starea de constricţie. S-a mai observat că persoanele timide sau nervoase îşi privesc puţin interlocutorul. În unele ţări privirea directă este considerată insolentă. S-a descoperit că schimbul de priviri influenţează instituirea unei bune relaţii atunci când depăşeşte 2/3 din timpul petrecut împreună. De asemenea, putem influenţa relaţia cu interlocutorul dacă-l privim într-un anume fel. Când vrem să cantonăm într-o atmosferă severă, oficială, vom „agăţa" privirea noastră de fruntea interlocutorului. Coborând privirea între ochi şi buze, contururile se îndulcesc, atmosfera devine amicală, iar dacă privirea „călătoreşte" între ochi şi piept avem de a face cu o privire cu o încărcătură intimă (erotică).

Şi capul este un cod important al arsenalului non-verbal de comunicare. Într-o discuţie, capul drept înseamnă neutralitate, capul aplecat într-o parte poate sugera interesul, iar poziţia capului aplecat în faţă (în jos) sugerează o atitudine critică negativă.

Mâinile au de asemenea o expresivitate proprie. Gestul atât de uzual şi banal al strângerii mâinii poate însemna mai multe lucruri. Spre exemplu, o strângere brutală a mâinii denotă agresivitate; oferirea mâinii cu palma întinsă şi îndreptată în jos sugerează o atitudine dominatoare şi poate fi contracarată prin apucarea părţii de sus a mâinii „dominatorului". O altă strângere de mână este cea „incoloră", numită „peşte mort" care semnifică slăbiciune de caracter, tonus scăzut, devitalizare (dacă nu este vorba de persoane care prin meseria lor îşi protejează mâinile - chirurgi, muzicieni, pictori). Mâinile adunate împreună în formă de coif sugerează siguranţă; dar şi poziţia „coifului" comportă diverse semnificaţii: dacă poziţia „coifului" este orientată în sus, este sugerată superioritatea, încrederea în sine; orientarea în jos sugerează persoane care ascultă. Ducerea mâinii la nas, gură, urechi (chiar şi trasul de guler) are conotaţii negative (de teamă sau sugerează minciuna). Întreaga mână care sprijină capul sugerează plictiseala, culminând cu aşezarea completă a capului pe masă. Sprijinirea capului cu degetul cel mare denotă o atitudine critică.

Un studiu interesant făcut în America a arătat că, în timpul unei conferinţe sau ore de curs, persoanele care-şi ţin braţele încrucişate asimilează cu 38% mai puţină informaţie decât celelalte. De aceea, se recomandă ca în unităţile de învăţământ să se introducă scaune cu braţe. Încrucişarea braţelor şi a picioarelor trădează nevoia unei bariere protectoare, persoana percepând mediul ca ostil sau insecurizant. Mai ales strângerea membrelor superioare are conotaţii negative, putând trăda dispreţul sau indiferenţa.

Chiar dacă statura înaltă prezintă un avantaj în relaţiile cu ceilalţi, în relaţiile intime ea poate incomoda. E.T. Hall a elaborat o teorie interesantă privind distanţa interpersonală. Astfel, se apreciază că respectarea distanţei condiţionează calitatea relaţiilor interumane (pentru o relaţie intimă distanţa este apreciată la 15-45 cm; relaţia personală, distanţa de 46-122 cm; relaţia socială, distanţa de 122-360 cm; relaţia publică, peste 360 cm). Orice individ simte un anume disconfort dacă un intrus îi invadează zona intimă, de aici, neplăcerea atât de mare încercată de călători în mijloacele de transport supra-aglomerate.

Forma şi poziţia mobilei ne dezvăluie personalitatea. Se consideră că forma mesei din camera de zi are o anumită semnificaţie: o masă pătrată semnifică o familie închisă; o masă dreptunghiulară sugerează autoritate, o familie autoritară; o masă rotundă denotă faptul că familia respectivă e sociabilă, deschisă, dornică de relaţii sociale.

Modul de organizare a spaţiului ambiant are un rol important pentru relaxarea musafirilor. Spre exemplu: pentru a se simţi cât mai confortabil, un musafir nu trebuie niciodată aşezat cu spatele la un spaţiu gol sau pe unde se circulă.

2.17.7. Exerciţii pentru comunicarea non-verbală

1. Continuarea discuţiei de pe poziţia interlocutorului (a celuilalt sau a celorlalţi cu care purtăm o discuţie)

Se realizează în mai multe etape:

a) Exprimarea poziţiei celuilalt cât mai clar şi cât mai plăcut posibil;

b) Argumentarea faptului că poziţia interlocutorului este cea mai bună soluţie care s-ar putea adopta. O asemenea experienţă, de transpunere în situaţia celui cu care avem o discuţie ne obligă să ne gândim la sentimentele, emoţiile, argumentele celuilalt şi să empatizăm cu el, ceea ce duce la stabilirea unor raporturi mai bune de comunicare.

2. Continuarea discuţiei fără utilizarea cuvintelor

Astfel se poate elimina funcţia defensivă a cuvintelor, oamenii exprimându-şi sentimentele prin intermediul mimicii, pantomimei, al limbajului corpului în general. Pentru unii oameni această experienţă este oarecum dificilă deoarece nu ştiu cum să procedeze, se simt limitaţi în mişcare, se simt inhibaţi. Este recomandabil ca ei să fie întrebaţi ce imagini le vin în minte în legătură cu mesajul pe care vor să-l transmită. Important este să fie încurajată spontaneitatea în exprimare.

3. Continuarea tehnicii anterioare în care o persoană povesteşte o experienţă importantă

Celălalt sau ceilalţi sunt îndemnaţi şi ajutaţi să continue povestirea non-verbal. Este de remarcat că, pentru facilitarea comunicării, participanţii la o discuţie trebuie să stea faţă în faţă, să poată avea contacte directe, să conştientizeze rezistenţele întâmpinate în comunicare, dificultatea de a fi sinceri, deschişi.

4. Vizionarea unei emisiuni TV sau unui film la care s-a întrerupt sonorul

Persoana trebuie să-şi orienteze atenţia spre limbajul non-verbal, semne, semnale exprimate de personaje sau actori. Este bine să se noteze în scris cât mai multe observaţii care să fie ulterior sintetizate în termeni de trăire, înţeles, conţinut. Apoi se încearcă întreruperea recepţiei vizuale a emisiunii respective (prin întoarcerea spatelui la TV) şi se urmăreşte doar comunicarea sonoră, persoana fiind solicitată să-şi imagineze mimica, gestica actorilor sau personajelor pe care le aud vorbind. În final, este bine ca filmul respectiv să fie revăzut atât cu imagine, cât şi cu sonor (sunet), persoana având posibilitatea să confrunte observaţiile făcute cu situaţia reală.

5. Orientarea atenţiei spre ceea ce interlocutorul vrea să exprime dincolo de cuvinte

În faţa unui interlocutor trebuie să se facă abstracţie de ceea ce comunică verbal şi atenţia să fie îndreptată spre ceea ce vrea să spună din observarea privirii, a mişcării buzelor, mâinilor, a ritmului respiraţiei, a posturii în general etc. De exemplu, imaginaţi-vă că cineva vorbeşte într-o limbă pe care nu o cunoaşteţi şi faceţi efortul să înţelegeţi ce vrea să spună după limbajul corpului, a mimicii etc.

6. Reformularea a ceea ce a vrut să spună interlocutorul

Este bine să încercaţi să reluaţi ideile, aprecierile celorlalţi şi să le reformulaţi metaforic, să elaboraţi cât mai multe analogii cu privire la ceea ce a spus interlocutorul dvs. şi în final să verificaţi dacă el este de acord că aţi înţeles ce a vrut să spună şi aţi exprimat cât mai fidel opiniile lui. Folosiţi cât mai multe analogii sau căutaţi să găsiţi mai multe variante de reformulare a opiniilor interlocutorului dvs.

7. Sincronizarea cu interlocutorul

Se realizează prin adoptarea aceleiaşi poziţii a corpului, acelaşi ritm al respiraţiei, aceeaşi mimică, aceleaşi gesturi desfăşurate simultan cu interlocutorul. Uneori, şi mai ales la început, acest exerciţiu poate să pară ridicol; repetarea lui dă posibilitatea de a

interioriza şi interpreta inconştient drept adevărată, la nivelul creierului, semnificaţia mesajelor interlocutorului.

Exerciţiile de mai sus se pot practica pentru roluri de cumpărător – vânzător, copil – părinte, elev – profesor etc.

2.18. Testul proverbelor
(adaptat de M. Roco)

Acest test determină tendinţa de a reacţiona predominant raţional sau afectiv.

Instructaj : Mai jos sunt prezentate 50 de proverbe. În dreptul fiecăruia dintre ele există trei variante de răspuns, care se referă la opinia dumneavoastră în legătură cu proverbele respective : A – întotdeauna adevărat ; B – nu este întotdeauna adevărat ; C – nu pot să răspund nici cu A nici cu B. Treceţi un X în dreptul variantei care exprimă cel mai bine opinia dvs.

	Proverbe	A	B	C
1.	Decât un an cioară, mai bine o zi şoim.			
2.	Gândeşte de azi şi pentru mâine.			
3.	Soarele, oricât de cald este, nu încălzeşte pe toată lumea.			
4.	La vijelii copacii cei mari cad, iar buruienile rămân pe loc.			
5.	Să te temi mai mult de apa cea lină decât de cea tulbure.			
6.	Nu tot ce luceşte este aur.			
7.	Merele putrede strică pe cele bune, fără ca cele bune să le poată drege pe cele stricate.			
8.	Când te lupţi cu cineva în noroi, fie că învingi, fie că eşti învins, tot te murdăreşti.			
9.	Mai lesne este să ciopleşti pomul decât omul.			
10.	Cine nu ştie potecile, nu ştie nici drumul mare.			
11.	Cu cât râul este mai adânc, cu atât curge mai lin.			
12.	Albina în gură ţine miere, iar în coadă acul otrăvitor.			
13.	Pe cei mai buni cai îi mănâncă hamul.			
14.	E mai bine să fii cap de pisică decât coadă de leu.			
15.	Cu capul se lucrează mai greu decât cu sapa şi lopata.			
16.	Munca omului noroc îi aduce.			
17.	Când treci prin ţara orbilor închide şi tu un ochi.			
18.	M-am învăţat cu traiul rău şi trăiesc bine.			
19.	Vorba rea fuge mai tare decât cea bună.			
20.	Cel care vorbeşte ce-i place, să audă şi ce-l supără.			
21.	Unde omul se mulţumeşte, acolo raiul şi-l găseşte.			
22.	Să te asemeni cu cei puţini, iar nu cu cei mai mulţi.			
23.	Cugetul cel mai bun este cea mai bună pernă.			
24.	Mai bine un vrăjmaş înţelept decât un prieten nerod.			

	Proverbe	A	B	C
25.	Lauda în faţă e jumătate ocară.			
26.	Toţi se plâng de bani, dar de minte nimeni.			
27.	Cine nu cunoaşte pe prost e mai prost decât el.			
28.	Prostul întâi vorbeşte şi apoi gândeşte.			
29.	Talentul fără de noroc este de prisos.			
30.	Dulce e viaţa, dar scump o plătim.			
31.	Într-o mie de prieteni dacă ai un duşman e destul ca şi ceilalţi să-ţi devină duşmani.			
32.	Cine cutează să spună adevărul, lesne poate merge cu capul spart.			
33.	Munca are rădăcini amare, dar fructe dulci.			
34.	Cine vrea să înşele se înşală.			
35.	Răul nu rămâne nepedepsit.			
36.	Ce este lesne nu e bun.			
37.	Greu se cunoaşte cineva pe sine.			
38.	Înainte de a porunci, învaţă a te supune.			
39.	Mereu să te arăţi mic cu cei mici şi mare cu cei mari.			
40.	Pe toţi să-i asculţi, dar pe puţini să-i crezi.			
41.	Ca să te iubească oricine, să fii cinstit.			
42.	Cele mai mari gânduri izvorăsc din inimă.			
43.	Interesul orbeşte şi pe cel cu patru ochi. Păzeşte-ţi ochii să nu-i pierzi, că ai numai doi.			
44.	Numai proştii ocărăsc pe oricine cum le vine la gură.			
45.	Învăţătura este comoară şi munca este cheia ei. Păstrează bine cheia ca să nu pierzi comoara.			
46.	Fie-ţi milă de timpul care trece în zadar.			
47.	Cea mai mare învăţătură este să ştii când să taci din gură.			
48.	Învăţătura nu are sfârşit, cu cât cunoşti mai mult, cu atât râvneşti mai mult la ea.			
49.	Vai de cel care cade pe mâna unui intrigant, că se vede legat de mâini şi de picioare cu lanţuri pe care nu le vede.			
50.	Minciuna are picioare scurte.			

Interpretarea rezultatelor

Alegerea în mod sistematic a răspunsurilor de tip A (întotdeauna adevărat) demonstrează tendinţa persoanei de a reacţiona în mod dominant afectiv-emoţional. Cu cât numărul de răspunsuri tip A este mai mare, cu atât persoana are tendinţa de a reacţiona predominant emoţional.

Alegerea frecventă a răspunsului tip B (nu este întotdeauna adevărat) indică tendinţa persoanei de a reacţiona dominant raţional (o relativă distanţare faţă de situaţiile la care se referă proverbele). Numărul mare de răspunsuri de tip B relevă tendinţa persoanei de a reacţiona predominant raţional.

2.19. Chestionar de preferinţe acţionale
(adaptat de M. Roco după D. Chalvin şi N. Herrmann)

Instructaj: Prezentăm mai jos o listă cu diferite moduri de a gândi sau de a acţiona. Fiecare dintre întrebările chestionarului se referă la aceste moduri.

Vă rugăm să citiţi cu atenţie fiecare dintre cele 72 de întrebări ale chestionarului şi să arătaţi în ce măsură modurile respective de a gândi şi de a acţiona vă caracterizează. Există 5 variante de răspuns: foarte puţin, puţin, moderat, mult, foarte mult.

Dumneavoastră alegeţi una dintre cele 5 variante de răspuns, care corespunde cel mai bine felului propriu de a gândi sau acţiona. Nu există răspunsuri bune sau rele, ci numai răspunsuri sincere sau nesincere.

A

1. Sunteţi înclinat să consideraţi lucrurile sau ideile prin componentele lor, deci analitic, mai curând decât global, luate ca întreguri (ansambluri)?
2. Când stabiliţi planul unei excursii (călătorii), vă gândiţi la cele mai mici amănunte?
3. Sunteţi genul de om care gândeşte astfel: „Ştiu la ce să mă aştept datorită lucrurilor care mi s-au întâmplat până acum"?
4. Percepeţi, înţelegeţi şi manipulaţi cu uşurinţă cifrele? Aveţi îndemânare în operarea cu cifre sau calcule?
5. Manifestaţi interes pentru relaţiile numerice, pentru măsurarea cantităţilor, dimensiunilor, proporţiilor?
6. Vă exprimaţi bine în scris? Preferaţi să vă exprimaţi mai mult în scris decât oral?
7. Vedeţi lucrurile succesiv, unele în continuarea altora, în şiruri sau serii?
8. Aveţi capacitatea de a înţelege şi a utiliza cunoştinţele teoretice sau pe cele tehnice?
9. Vă exprimaţi clar şi eficient prin cuvinte? Aveţi aptitudini pentru exprimarea orală?
10. În rezolvarea problemelor procedaţi metodic, din etapă în etapă?
11. Sunteţi înclinat să verificaţi ideile, soluţiile?
12. Sunteţi competent în manipularea datelor cantitative referitoare la costuri, bugete, investiţii?
13. Pentru realizarea oricărui lucru sau acţiuni simţiţi nevoia unor instrucţiuni cât mai precise şi mai complete?
14. Când vă exprimaţi opiniile, simţiţi nevoia să le argumentaţi?
15. În alegerile pe care le faceţi vă bazaţi pe raţiune prin opoziţie cu afectivitatea?
16. Când aveţi de făcut un lucru important repetaţi de mai multe ori modul în care veţi proceda?
17. În şcoală v-a plăcut algebra?
18. Atunci când vă referiţi la un lucru văzut sau citit, aveţi tendinţa să o faceţi cât mai exact posibil? Nu omiteţi şi nu adăugaţi nimic, respectaţi întru totul ordinea în care s-au produs evenimentele?

B

19. În ce măsură folosiţi capacitatea dvs. de a concepe idei şi de a dezvolta concepte generale plecând de la cazuri particulare?
20. Sunteţi apreciat ca un om care vede lucrurile sub unghiuri noi, le reuneşte într-un mod imaginativ, cu multe idei noi?
21. Aveţi tendinţa de a reuni elemente, idei noi într-un tot relativ nou (de a sintetiza)?
22. Sunteţi un om care vede lucrurile, ideile, faptele, într-o manieră globală; care înţelege uşor ansamblul fără să-l reducă la elementele lui?
23. Sunteţi predispus de a face combinaţii noi, de a stabili noi asociaţii sau de a găsi soluţii noi? Aveţi uşurinţă în a elabora imaginile unor obiecte pe care nu le-aţi văzut direct sau ale unor lucruri care nici nu există în realitate?
24. Sunteţi considerat ca fiind înclinat spre operarea de schimbări? Vă place şi vă străduiţi să introduceţi metode noi, strategii noi, produse şi aparate noi?
25. În ce măsură reuşiţi să combinaţi părţi ale lucrurilor, elemente ale ideilor sau ale situaţiilor în ansambluri armonioase şi coerente?
26. Cunoaşteţi unele lucruri, fenomene fără să apelaţi la raţionament; nu aveţi nevoie de evidenţe sau dovezi pentru a înţelege imediat (dintr-o dată) un lucru?
27. Sunteţi considerat un om original, care are idei inedite, personale, cu totul diferite de cele cunoscute şi recunoscute?
28. Reuşiţi să vă ocupaţi de două lucruri, de două acţiuni în acelaşi timp, indiferent dacă ele sunt diferite (vizuale, verbale, muzicale)?
29. Surprindeţi cu uşurinţă relaţiile între obiecte în spaţiu, vedeţi cum ele formează un ansamblu, le puteţi manipula, asambla? Aveţi o bună vedere spaţială?
30. Vă place sau sunteţi dotat pentru a crea în domeniile: pictură, desen, sculptură, muzică?
31. În exprimarea gândurilor folosiţi comparaţii, analogii, metafore?
32. Vă angajaţi în acţiuni care implică risc?
33. În şcoală v-a plăcut geometria?
34. Când ascultaţi sau vedeţi idei diferite sau lucruri diferite sunteţi înclinat să stabiliţi convergenţe, să determinaţi ce au ele în comun?
35. Vi se întâmplă să visaţi cu ochii deschişi?
36. Pentru a înţelege o problemă căutaţi să vizualizaţi elementele ei, înlocuiţi cuvintele prin imagini?

C

37. Aveţi preferinţe pentru ceea ce este tradiţional, pentru metode, căi a căror eficienţă a fost dovedită?
38. Vă obligaţi la stăpânire de sine, la controlul emoţiilor şi al reacţiilor comportamentale?
39. Judecaţi atent valoarea sau fezabilitatea unui lucru, analizaţi defectele?
40. Sunteţi mai atent la propriile idei, reacţii decât la cele aparţinând lumii exterioare dvs.?

41. Acordaţi atenţie şi importanţă detaliilor?
42. Aranjaţi, ordonaţi, îmbinaţi lucruri, fapte, idei, persoane în asociaţii curente?
43. Vă atrag lucrurile, situaţiile care inspiră siguranţă?
44. Vă interesează mai mult „cum" decât „de ce" trebuie făcut un lucru?
45. Vă caracterizează spiritul de contradicţie? Vi se întâmplă să aveţi păreri, idei opuse celor pe care le auziţi sau le citiţi?
46. Sunteţi preocupat să vă realizaţi cât mai repede proiectele?
47. Sunteţi de părere că orice instrucţiune, orice regulă trebuie respectată *ad litteram*?
48. Vedeţi mai curând deosebirile decât asemănările dintre diverse lucruri, fapte, idei?
49. În cele mai multe dintre situaţii daţi dovadă de fermitate, de hotărâre?
50. Sunteţi considerat un bun orator, care stăpâneşte arta vorbirii?
51. În orice faceţi simţiţi nevoia să planificaţi totul până la cele mai mici amănunte?
52. Sunteţi un om ordonat?
53. Reuşiţi să vă impuneţi unui grup prin ideile, opiniile dvs.?
54. Sunteţi realist?

D

55. Înţelegeţi şi împărtăşiţi sentimentele, reacţiile, suferinţele altora; reuşiţi să exprimaţi acest lucru?
56. Sunteţi predispus la emoţii puternice pe care le exprimaţi prin comportament?
57. Vă interesează lumea exterioară mai mult decât propria persoană? Vă exprimaţi rapid şi uşor ideile, sentimentele faţă de alţii?
58. Utilizaţi obiecte, figuri, desene, imagini pentru a prezenta idei sau fapte logice?
59. Vă interesează mai mult ceea ce priveşte spiritul, ceea ce este imaterial decât ceea ce este material?
60. Vă place mai mult să daţi viaţă (aplicaţi) proiectelor dvs. decât să le concepeţi?
61. Aveţi capacitatea de a-i convinge pe ceilalţi?
62. În relaţiile cu semenii dvs. manifestaţi afecţiune?
63. Dacă în realizarea unui lucru sunt multe incertitudini, semne de întrebare, porniţi la drum?
64. Sunteţi meloman, vă place să ascultaţi sau să interpretaţi lucrări muzicale?
65. Vă atrag lucrurile noi, experienţele noi?
66. Vă place să daţi sfaturi altora?
67. Sunteţi sociabil, stabiliţi cu uşurinţă relaţii cu cei care vă înconjoară?
68. Reuşiţi să explicaţi altora concepte, metode, idei astfel încât să le poată înţelege şi folosi?
69. Manifestaţi încredere în alţii?
70. Vi s-a întâmplat ca, privind pentru prima dată locuri, situaţii, lucruri, să aveţi impresia că le-aţi mai văzut altă dată?

71. Vă place să vă comportaţi cât mai firesc, cât mai natural şi să nu fiţi nevoit a vă controla cuvintele şi reacţiile?
72. Cuvintele sau comportamentul neadecvat al semenilor dvs. vă afectează puternic şi pentru mai mult timp?

Interpretarea răspunsurilor

Precizăm că obţinerea unei aprecieri cât mai exacte şi corecte cu privire la dominanta cerebrală necesită prezenţa psihologului.

Orientativ, vă oferim un fel de analiză şi interpretare a rezultatelor la acest chestionar, care să vă redea o imagine generală asupra ponderii celor 4 sectoare cerebrale puse în evidenţă de N. Herrmann.

Cele 4 secţiuni: A, B, C, D corespund celor 4 sectoare cerebrale, după cum urmează: sector cortical stâng (Co S), sector cortical drept (Co D), sector limbic stâng (Li S), sector limbic drept (Li D).

Fiecare dintre cele 5 variante de răspuns sunt cotate în felul următor: foarte puţin – 1 punct, puţin – 2 puncte, moderat – 3 puncte, mult – 4 puncte, foarte mult – 5 puncte.

Fiecare secţiune a chestionarului are câte 18 întrebări (itemuri), punctajul maxim care se poate obţine fiind de 90 (18 × 5). Se poate afla ponderea zonelor cerebrale prin raportarea valorii obţinute la valoarea maximă × 100.

Exemplu: 70 / 90 × 100 = 77,7% = 78%

Dacă cunoaştem valorile pentru cele 4 zone cerebrale, putem să determinăm relaţia dintre raţionalitate şi emoţionalitate, precum şi dominanţa de stânga sau de dreapta. De exemplu, persoana X a obţinut următoarele valori: 80% pentru Co S; 70% pentru Co D; 76% pentru Li S; 60% pentru Li D.

(Co S + Co D) : 2 = (80 + 70) : 2 = 75% Raţionalitate
(Li S + Li D) : 2 = (76 + 60) : 2 = 68% Emoţionalitate
(Co S + Li S) : 2 = (80 + 76) : 2 = 78% Mod stâng de operare
(Co D + Li D) : 2 = (70 + 60) : 2 = 65% Mod drept de operare

Insistând asupra faptului că rezultatele obţinute trebuie confruntate cu răspunsurile la teste asemănătoare şi analizate de psiholog datele referitoare la exemplul dat ne arată că la persoana X predomină modul de reactivitate raţional prin comparaţie cu cel emoţional, şi modul stâng de operare prin comparaţie cu cel drept.

Bibliografie

Auroux, M., 1984, *L'ambiguité humaine*, Éditions Buchet Chastel, Paris.
Bateson, G., 1980, *Mind and Nature: A Necessary Unity*, Bantam Books, New-York.
Becker, M., 1995, „Nineteenth Century Foundations of Creativity Research", in *Creativity Research Journal*, 8, pp. 219-229.
Beeman, M.J., Chiarello, Ch., 1998, „Complementary Understanding of Language of Left and Right Hemisphere", in *Current Directions in Psychological Science*, vol. 7, nr 1.
Brown, J., 1977, *Mind, Brain and Consciousness*, New York, Academic Press.

Chalvin, D., 1992, *Utiliser tout son cerveau*, ESF, Paris.
Crinella, F.M., Yu Jen (ed.), 1993, *Brain Mechanisms*, The New York Academy of Sciences, New York.
Damasio, A.R., 1995, *Descartes' Error, Emotion, Reason and the Human Brain*, Avon Books, New York, pp. 83-114.
De Bono, E., *Lateral Thinking*, 1990, Harper & Row Publishers First Perennial, New York.
Edwards, B., 1999, *Drawing on the Right Side of the Brain*, Penguin Putnam Inc., New York.
Feldman-Barrett, L., Ruddell, J.A., 1999, „The Structure of Current Affect: Controversies and Emerging Consensus", in *Psychological Science*, vol. 8, nr. 1, pp. 10-14.
Fustier, M. şi B., 1992, *Pratique de la créativité*, ESF, Paris.
Mc Gaugh, J.L., 2000, „Neurobiology of Learning and Memory", in *Science*, vol. 287, p. 248.
Godaux, E., 1990, *Cent milliards de neurones*, Éditions Labor Ch. de Haecht, Bruxelles, ed. a II-a – 1997.
Golu, M., *Bazele neurofiziologice ale psihicului*, Editura Ştiinţifică, Bucureşti, 1981.
Guilford, J.P., 1967, „Intellectual Factors in Productive Thinking", in Mooney, R.L., Razik, T.A. (ed.), *Explorations in Creativity*, Harper and Row, 1967, pp. 95-107.
Harpaz, I., 1990, „Asymetry of Hemispheric Functions: An Empiric Examination", in *The Journal of Creative Behavior*, vol. 24, nr. 3, pp. 161-170.
Herrmann, N., 1982, „The Creative Brain", in *NASSP Bulletin*, p. 36.
Herrmann, N., „The Creative Brain", 1991, in *The Journal of Creative Behavior*, nr. 25, nr. 4, pp. 275-295.
Herrmann, N., 1996, *The Whole Brain. Business Book*, McGraw-Hill, New York, San Francisco, Washington D.C., Duckland, Bogota, Caracas, Lisabona, Londra, Madrid, Mexico City, Milano, Montreal, New Delhi, San Juan, Singapore, Sydney, Tokyo, Toronto.
Hines, E.-T., 1991, „The Myth of Right Hemisphere Creativity", in *The Journal of Creative Behavior*, vol. 25, nr. 3, pp. 223-227.
Jaoui, A., 1990, *La créativité. Mode d'emploi. Applications pratiques*, ESF, Paris.
Jerison, H.J., 1977, *Evolution of the Brain*, Prentice Hall, New York.
Jones, Gr., 1994, „Non-verbal Communication and Interpersonal Relationship", in *Foreign Policy*, nr. 95.
Jung, C.G., 1993, *Les types psychologiques*, PUF, Paris.
Kandel, E.R., Squire, L.R., 2000, „Neuroscience: Breaking Down Scientific Barriers to the Study of Brain and Mind", in *Science*, vol. 290, pp. 1113-1120.
Keller, J., ş.a., 2000, „Neuropsychological Differentiation of Depression and Anxiety", in *The Journal of Abnormal Psychology*, 109, pp. 3-10.
Kotulak, R., 1996, *Inside the Brain. Revolutionary Discoveries of How the Mind Works*, Andews and McMeel, A Universal Press Syndicate Company, Kansas City, ed. a II-a – 2000.
Lavach, J.F., 1995, „Cerebral Hemisphericity, College Major and Occupational Choices", in *The Journal of Creative Behavior*, vol. 25, nr. 3, pp. 218-222.
Meunier, G., *Test de créativité*, ECM, UCL, Faculté de Psychologie et des Sciences de l'Éducation, Louvain-La-Neuve.
Miller, G.A., 1996, „How We Think About Cognition, Emotion and Biology in Psychopathology", in *Psychophysiology*, 33, pp. 615-628.
Miller, G.A., Keller, J., 2000, „Psychology and Neuroscience: Making Peace", in *Current Directions in Psychological Science*, vol. 9, pp. 212-215.
Osborn, Al., 1971, *L'imagination constructive*, Dunod, Paris.
Raudsepp, E., 1992, *More Creative Growth Games*, A Perigee Book, New York.

Renaud, J., 1982, „Le cerveau", in *Science et vie*, nr. 780.
Roco, M., 1992, „Testarea disponibilităţii pentru antrenamentul creativ", in *Revista de Psihologie*, vol. 38, nr. 2, pp. 135-144.
Roco, M., 1994, „Cerebral Preferences and Interconnections at Higly-creative Designers", in *Revue Roumaine de Psychologie*, 1994, vol. 38, nr. 1, pp. 11-24.
Roco, M., 1995, „Dominanţa cerebrală şi creativitatea", în *Revista de Psihologie*, vol. 41, nr. 2, pp. 115-126.
Roco, M., 1997, „Cercetări asupra persoanelor înalt creatoare din domeniul matematicii", în *Revista de Psihologie*, vol. 43, nr. 3-4, pp. 189-200.
Roco, M., 1985, *Stimularea creativităţii tehnico-ştiinţifice*, Editura Ştiinţifică şi Enciclopedică, Bucureşti.
Rückie, H., *Limbajul corpului pentru manageri*, Editura Tehnică, Bucureşti, 1999.
Slama-Cazacu, T., 1999, *Psiholingvistica. O ştiinţă a Comunicării*, Editura All Educational, Bucureşti.
Springer, S.P., Deutsch, G., 1989, *Left Brain, Right Brain*, ed. a III-a, W.H. Freeman & Co.
Tanner, D., 1997, *Total Creativity in Business and Industry*, Advanced Practical Thinking Training Inc., New York.
Toga, A., 1998, „Road Maps for Understanding the Human Brain", in *En Vision*, vol. 14, nr. 4, pp. 4-6.
Torrance, E.P., 1971, *Examples and Rationals of Test Tasks for Assessing Creative Abilities*, in Davis, G., Scott, J., (ed.), *Training Creative Thinking*, Holt, New York, pp. 276-289.
Wallach, N.A., Kogan, N., 1965, „A New Look at the Creativity-Intelligence Distinction", in *J. Pers.*, pp. 348-370.
Ward, T., Smith, S.M., Vaid, J., 1997, *Creative Thought. An Investigation of Conceptual Structures and Processes*, A.P.A., Washington, D.C.
Watzlawick, P., 1983, *Une logique de la communication*, Éditions du Seuil, Paris.
Willingham, D.B., Goedert-Eschmann, K., 1999, „The Relation between Implicit and Explicit Learning: Evidence for Parallel Development", in *Psychological Science*, 10, pp. 531-534.
Willingham, D.B., 1999, „The Neural Basis of Motor-Skill Learning. Current Directions in Psychological Science", in *Psychological Science*, vol. 8, nr. 6, pp. 178-182.
Zaidel, D.W., 1984, „Les fonctions de l'hémisphere droit", in *La recherche*, vol. 3, nr. 153.
Zeki, S., 1993, *A Vision of the Brain*, Oxford Blackwell Scientific Publications, Londra, Edinburg, Boston, Melbourne, Paris, Berlin, Viena.

Capitolul 3

COMPLEXELE PERSONALE: FACTORI STIMULATIVI SAU INHIBITORI AI CREATIVITĂŢII

Importanţa crescândă a creativităţii în plan individual, de grup sau social i-a determinat pe mulţi autori să investigheze modalităţile de stimulare a creativităţii. Una dintre căile principale de antrenare a creativităţii o constituie identificarea factorilor inhibitori şi stimulativi ai acesteia.

Aşa cum arătam în primul capitol al acestei cărţi, în ultimii 10-15 ani s-au produs schimbări esenţiale în modul de concepere a creativităţii, vizând în principal o abordare integrativ sintetică şi contextuală a acesteia. Astfel, la mijlocul secolului XX cercetările privind creativitatea erau axate pe individ şi, la nivelul acestuia, pe factorii intelectuali ai creativităţii (gândirea divergentă, imaginaţia creatoare, rezolvarea creatoare a problemelor). Studiul factorilor inhibitori ai creativităţii se ocupa la rândul său de blocajele apărute în formarea sau dezvoltarea factorilor intelectuali ai creativităţii. Au existat autori care au analizat factorii favorabili dezvoltării motivelor şi atitudinilor creative. Se remarcă însă faptul că în perioada respectivă diferitele variabile ale creativităţii erau studiate izolat la nivelul personalităţii, deşi se pare că tocmai tensiunea dintre componentele creaţiei, precum şi dinamica lor erau stimulative pentru creativitate.

C. Rogers considera că principalul motiv al creativităţii este tendinţa omului de a se actualiza pe sine, de a deveni ceea ce este potenţial. Creativitatea există în fiecare individ aşteptând condiţii optime pentru a fi eliberată şi a se exprima.

Noua abordare integrativ-sintetică, dinamică şi unitară a creativităţii necesită şi o nouă viziune asupra factorilor favorizanţi şi frenatori ai acesteia. În acest sens, **propunem ca şi factorii care influenţează formarea creativităţii să fie abordaţi în mod global, unitar, interactiv şi dinamic**. Trebuie să renunţăm la viziunile înguste, atomiste, care mai dăinuie încă în privinţa blocajelor sau barierelor creativităţii. Una dintre căile de analiză pe care le sugerăm se referă la complexele personale. Înainte de a le aminti pe acestea în calitate de factori ai creativităţii, vom prezenta câteva tipuri de bariere sau blocaje ale creativităţii care fac trimitere la personalitate în ansamblul ei.

3.1. Barierele personale în raporturile interumane

(E. Limbos)

3.1.1. Bariere legate de contextul sociocultural

Acestea se referă la condiţiile în care un individ trăieşte într-un tip de societate sau mediu nesatisfăcător pentru el. Insatisfacţiile se pot situa la niveluri diferite, care uneori se întrepătrund.

3.1.1.1. *Conflictul de valori şi lipsa cadrelor de referinţă*

Contextul sociocultural constituie un mediu constrângător pentru o persoană atunci când ea nu poate admite şi nici nu poate adera la scările de valori, la ideologiile societăţii în care trăieşte, pentru că ea nu se poate regăsi pe sine. Aceasta duce la un conflict al valorilor şi la absenţa cadrelor de referinţă. În fiecare societate schimbările, transformările, mutaţiile în gândire se realizează, în general, după anumite procese sistematice care, deşi sunt mai mult inconştiente, ciclice, repetitive pot fi divizate pe elemente, faze şi analizate ca atare. Astfel, un model politic ideologic, cultural etc. parcurge mai multe faze sau etape.

Etapa *ascendentă*, când apare un curent inedit sau o concepţie trecută revine, formulată într-un mod nou, original. Gânditorii sau teoreticienii curentului definesc şi clarifică conceptele, formulează explicit principii, norme şi elaborează sistemul de credinţe aferent teoriei sau curentului respectiv.

Etapa *culminantă* – moment în care adepţii, militanţii curentului respectiv difuzează ideile într-un mod cât mai convingător pentru a converti cât mai multă lume la aceste idei. În mod firesc, pe lângă adepţii curentului, apar simultan reacţiile de apărare faţă de grupurile care militează pentru alte valori sau altă ideologie şi care se simt ameninţate. Cu toate acestea, noua ideologie îşi croieşte drum înainte, înscriindu-se printre cele dominante.

Etapa *descendentă* – de uzură a mişcării, ideologiei sau curentului respectiv, care începe să regreseze, fiind însoţită de rezistenţe disperate ale adepţilor, care pot să ajungă la forme de violenţă, lipsă de respect, agresivitate faţă de cei ce nu le împărtăşesc ideile.

Etapa *de inserţie terminală* – fază în care mişcarea sau ideologia respectivă îşi ocupă locul în contextul celorlalte mişcări existente şi îşi pierde treptat caracterul progresist, novator sau alternativ.

În mod practic, aprecierea cât mai corectă, directă şi mai apropiată de realitate a scărilor de valori şi a cadrelor de referinţă este diminuată datorită interpunerii mai multor elemente între care se află:

Instabilitatea societăţilor, care s-a accentuat, s-a accelerat în ultimele decenii ale secolului XX, fiind mai greu de depistat ceea ce este prioritar, primordial de ceea ce este întâmplător, secundar. Devine din ce în ce mai dificil să apreciezi cu certitudine lucrurile, ideile care trebuie conservate sau dizolvate.

Îmbătrânirea populaţiilor şi a societăţilor. Numărul şi ponderea populaţiei în vârstă este din ce în ce mai mare comparativ cu ritmul naşterilor, fapt care duce la un conservatorism accentuat, la creşterea rezistenţelor la schimbare.

Descoperirile ştiinţifice sau filozofice pun la îndoială anumite date socotite ca fiind fundamentale, decisive, perene. Fiinţa umană preferă obişnuinţa schimbării, ceea ce constituie o frână în acceptarea noutăţilor.

Saturaţia informaţiilor oferite de mass-media, care îngreunează operarea unei alegeri obiective. Liderii politici, prin intermediul televiziunii, orientează oamenii spre anumite opinii şi valori folosind mijloace dintre cele mai sofisticate.

Cele prezentate mai înainte arată că lipsa unor repere, a cadrelor de referinţă, precum şi conflictul între valorile personale şi cele impuse prin diferite sisteme politice, sociale reprezintă o piedică în calea creativităţii.

3.1.1.2. *Condiţionarea şi manipularea prin mass-media*

În societatea contemporană individul are impresia sau chiar convingerea că este înconjurat de reţele de informaţii vehiculate, care îl condiţionează în afara voinţei individuale, fiind obligat să fie permanent vigilent şi să se păzească de asemenea influenţe.

Alături de cele trei medii tradiţionale ale omului (familia sau comunitatea, profesiunea sau studiile, timpul liber sau distracţiile) au apărut mass-media sau mediul informaţional, care, deşi este în afara celorlalte trei, s-a infiltrat în interiorul lor într-un mod informal şi nestructurat. Prin mass-media are loc o influenţă difuză asupra populaţiei pe care o condiţionează, asupra căreia acţionează prin persuasiune, adresându-se de fapt memoriei mulţimii. Înregistrarea informaţiilor se face cu o viteză mai mare decât cea a luminii, reacţia omului la acestea fiind aproape inconştientă şi reflexă. Unul dintre fenomenele implicite ale condiţionării prin mass-media este manipularea, care este permanentă. Dacă nu dăm dovadă de spirit critic şi de luciditate faţă de informaţiile primite prin mass-media, fiecare dintre noi riscăm să fim victime ale manipulării. Unii psihosociologi consideră manipularea drept o „măciucă" socioculturală care este prezentă în toate acţiunile publicitare, dezbaterile politice, elaborarea programelor TV, tonul vocii prezentatorilor etc. Una dintre formele cele mai subtile şi insidioase ale manipulării o constituie dezinformarea opiniei publice, al cărei scop este răspândirea de informaţii tendenţioase, parţial obiective, în vederea deformării realităţii şi evenimentelor.

3.1.1.3. *Prejudecăţile*

Prejudecăţile, ideile gata confecţionate, constituie piedici importante ale creativităţii. Contextul sociocultural în care trăim este impregnat şi uneori pietrificat de prejudecăţi. Prejudecăţile sunt raportate la tradiţii şi îşi au rădăcinile într-un trecut mai mult sau mai puţin îndepărtat. Adaptarea unei atitudini nonconformiste faţă de norme şi prejudecăţi conduce de multe ori la catalogarea celui care o face ca având un comportament deviant, periferic.

3.1.1.4. *Diferenţele culturale*

Fiinţele individuale, ca şi grupurile din care fac parte sunt educate conform unei anumite culturi specifice, care le structurează valorile şi ideologiile. O cultură diferită de cea în care a fost crescută o anumită persoană constituie o privire diferită asupra lumii. Deşi, în

prezent, datorită circulaţiei informaţiei, diferitele culturi sunt din ce în ce mai cunoscute publicului (prin reportaje, filme documentare etc.), există încă o tendinţă de izolare în cultura originară căreia o persoană îi aparţine prin educaţie. O explicaţie ar fi că acesta îi oferă o identitate particulară, un sentiment de securitate.

3.1.1.5. *Nonintegrarea frustraţilor*

Frustrarea, în general, îşi găseşte originea în senzaţia şi în convingerea de a fi victima nedreptăţilor, suferinţelor, jignirilor etc. cauzate de alţii. În viaţa cotidiană, la fiecare pas întâlnim ocazii de frustrare, dar impactul lor asupra diferitelor persoane este diferit. În special copiii sunt mai supuşi frustrării comparativ cu adulţii, deoarece ei înţeleg mai puţin.

Frustrările declanşează reacţii şi comportamente mai mult sau mai puţin nuanţate sau intense, toate fiind nefavorabile creativităţii. Ne vom referi la şase dintre ele:

Fuga (retragerea). Persoana nefiind în stare să facă faţă frustrării încearcă să o evite, să scape de ea, temporar sau definitiv prin dispariţia din calea ei. Forme mai blânde ale fugii sunt: demisia, părăsirea localităţii, visul, neparticiparea, glume care să ducă la devierea de la subiect, alcoolul, somniferele, drogurile etc. Forma cea mai gravă a fugii este sinuciderea.

Agresivitatea. De obicei, este atacată persoana sau instituţia care în viziunea celui frustrat se află la originea situaţiei lui. Ca forme mai uşoare sunt cunoscute: calomnia, ironia, bătaia de joc, pamfletele anonime prin care se încearcă reducerea la tăcere a celuilalt. Există şi forme extreme, accentuate ale agresivităţii prin care se urmăreşte eliminarea fizică a persoanei sau grupului vinovat: distrugeri fizice, provocarea morţii celuilalt.

Transferul. Dacă nu se poate acţiona direct asupra persoanei sau a grupului considerate a fi vinovate de frustrare, agresivitatea celui frustrat trece asupra altor persoane, grupuri sau obiecte. De exemplu, există persoane care în urma neînţelegerilor cu unul dintre membrii familiei se descarcă pe colegii de serviciu sau invers. Alte forme de defulare a persoanei frustrate sunt: terorismul, luarea de prizonieri sau ostateci, atentatele etc. care sunt îndreptate spre persoane ce seamănă cu cele vinovate de frustrarea individului în cauză.

Compensarea. Este un fel de consolare prin substitute care pot fi oameni sau lucruri. Dintre formele de manifestare consemnăm: tandreţea faţă de animalele domestice sau colecţiile de obiecte. Fumatul este socotit de unii psihologi ca un comportament compensator pentru frustrare. Compensarea este ca un fel de supapă care ajută la depăşirea constrângerilor sociale, profesionale, familiale.

Resemnarea. Se referă la comportamentul de: supunere, renunţare, apatie, pasivitate, chiar fatalism. În general, persoanele fără structuri psihice puternice, cu o energie redusă au tendinţa de a avea comportamentele consemnate mai sus, care le aduc spre dependenţă şi anonimat.

Integrarea frustrărilor. Se referă la aptitudinea de a-ţi asuma frustrările considerate majore şi imposibil de depăşit. De exemplu, în faţa unor situaţii imposibil de modificat cum ar fi: boala, îmbătrânirea, pierderea locului de muncă etc., persoana în loc să se descurajeze în faţa evenimentelor, le acceptă, le asimilează şi încearcă în mod pozitiv, constructiv să le facă faţă. Capacitatea de integrare a frustrărilor constituie un factor de manifestare plenară a personalităţii, favorabil creativităţii.

3.1.2. Barierele datorate fricii endemice

Barierele datorate fricii endemice se referă la teama pe care o încearcă anumiţi membri ai societăţii, cei mai vulnerabili, cei care au unele sensibilităţi personale.

3.1.2.1. *Înfruntarea*

Înfruntarea cu persoane necunoscute, dar şi cu cele cunoscute le provoacă unora reacţii de teamă, adesea imprevizibile. Teama lor se datorează mai ales faptului că nu pot anticipa sau prevedea reacţiile persoanelor cu care vin în contact. Au tendinţa de a-l socoti pe celălalt ca fiind un judecător, un om cu atitudine critică, ceea ce le conduce la timiditate. Această situaţie determină persoana să fie retrasă, închisă şi aproape mereu gata să se apere. Oricum, pentru creativitate este favorabil ca o persoană să fie mai curând ca o poartă decât ca un zid sau ca o fereastră deschisă decât ca una cu jaluzelele trase.

3.1.2.2. *Agresivitatea*

Agresivitatea, starea de încordare conflictuală marchează anumite persoane. Ele au tendinţa de a se manifesta agresiv, atât verbal, cât şi în scris, prin mimică şi gesticulări. Acest mod de a reacţiona este total nefavorabil creativităţii şi nu trebuie ignorat că agresivitatea manifestată în public (în colectivităţi) este mai dăunătoare creaţiei prin faptul că este contagioasă, putând conduce la un climat tensionat.

3.1.2.3. *Principiul competiţiei*

Societatea care promovează principiul competiţiei este dură şi crudă pentru cei care nu sunt „blindaţi" şi nu au puterea să se apere eficient. De aceea, unii oameni încearcă un sentiment de teamă de a nu fi minimalizaţi, „striviţi". La baza multor societăţi contemporane se află competiţia, concurenţa, rivalitatea. Dorinţa de a se ridica este uneori prea mult legată de dominare, învingere şi mai puţin de progres, ca atare. De aceea, se întâmplă ca în general competiţia să-i opună mai degrabă pe oameni, decât să-i apropie. Dacă o competiţie este corectă, bazată pe valori autentice, atunci ea este stimulativă determinând pe fiecare să dea ce are mai bun şi ducând în final la afirmarea celui mai bun. Un asemenea tip de competiţie, care implică valorizarea persoanei, este stimulativ pentru creaţie.

3.1.2.4. *Rezistenţa la schimbare*

Rezistenţa la schimbare este una dintre barierele cele mai puternice ale creativităţii, fiind în acelaşi timp şi cel mai frecvent întâlnită. Evoluţia, progresul necesită în mod obligatoriu schimbarea obiceiurilor, normelor, procedeelor de acţiune. Prin educaţie, majoritatea oamenilor manifestă o puternică rezistenţă la schimbare, deoarece modificările provoacă teama, implicând necunoscutul şi asumarea de riscuri.

3.1.2.5. *Lipsa încrederii în sine*

Lipsa încrederii în sine este nefavorabilă creativităţii. Fiecare om realizează mult mai puţin decât posibilităţile pe care le are. Progresul individual şi colectiv se bazează pe încredere în forţele proprii, pe motivaţia de a elabora lucruri bune şi pe convingerea că le poţi realiza.

3.1.3. Barierele datorate atitudinilor individualiste

Barierele datorate atitudinilor individualiste sunt specifice celor care pun accentul pe propria persoană.

3.1.3.1. *Comportamentul egocentric*

Individul care este centrat pe sine însuşi nu mai poate fi receptiv la ceea ce se petrece în afara lui, dialogul cu ceilalţi devine greoi, uneori imposibil. Aceste tipuri de comportamente pot să se întindă de la o indiferenţă faţă de ceilalţi, până la un egoism voluntar şi calculat.

3.1.3.2. *Necunoaşterea propriei persoane*

Necunoaşterea propriei persoane favorizează o viziune deformată, chiar eronată cu privire la propria persoană. Individul se interpretează pe sine mai mult sau mai puţin conştient, este ambiguu în orientările şi deciziile sale şi nu-şi dă seama de consecinţele acestei situaţii. Necunoaşterea de sine face imposibil autocontrolul reacţiilor şi comportamentelor în mediul profesional, social, cultural, unde este necesar să apelezi la personaje diferite pentru a face faţă. În fiecare dintre noi locuiesc mai multe personaje, dintre care le consemnăm pe următoarele:

– ceea ce suntem în principal, esenţa personalităţii	Personajul fundamental
– ceea ce ne imaginăm că suntem	Personajul admis
– ceea ce vrem să fim	Personajul visat
– ceea ce ne-ar plăcea să fim, ca model	Personajul scop sau model
– cum ar vrea ceilalţi sau societatea să fim	Personajul exemplar
– cum ne văd ceilalţi	Personajul reflectat
– cum am vrea noi să ne perceapă ceilalţi	Personajul aparent
– ceea ce ascundem celorlalţi	Personajul secret
– ceea ce am dori să părem într-o situaţie dată	Personajul actor
– personajul în care ne refugiem în caz de ameninţări	Personajul apărare

Se pot imagina multe alte variante de personaje (J. Maisonneuve).

3.1.3.3. *Sentimentele de incompetenţă sau ineficienţă*

Sentimentele de incompetenţă sau ineficienţă duc la apariţia unei stări depresive, care este nefavorabilă creaţiei. În general, sentimentul de inferioritate împiedică pe oricine să fie el însuşi, să se realizeze pe sine. Ne vom referi pe larg la complexul de inferioritate.

3.1.3.4. *Lipsa de obiectivitate şi realism*

Atitudinea creativă prin definiţie presupune o percepere veridică, autentică a realităţii. Perceperea realităţii prin prisma sentimentelor personale duce la denaturarea realităţii. Tendinţa de a reacţiona subiectiv naşte o serie de comportamente interumane nefavorabile creativităţii:

- *Dramatizarea* – tendinţa de a exagera sau a minimaliza importanţa evenimentelor.
- *Simplificarea* – minimalizarea excesivă a problemelor, a dificultăţilor.
- *Banalizarea* – unui lucru meritoriu, deosebit sau chiar excepţional, considerându-l ca ceva obişnuit, normal.
- *Interpretarea personală* – prin intermediul propriilor mentalităţi, păreri, trăiri subiective.
- *Indiferenţa* – lipsa de sensibilitate, chiar desconsiderarea, prin neacordarea atenţiei cuvenite unor persoane, lucruri, activităţi.
- *Generalizarea* – unui fapt izolat, singular în mod eronat sau subiectiv.

3.1.3.5. *Pasivitatea excesivă*

Pasivitatea excesivă duce la inerţie, indolenţă şi dezinteres, precum şi la neimplicarea în diferite situaţii. Creativitatea presupune angajarea totală, până la uitare de sine în activităţi pe care le desfăşurăm. Între cauzele acestui tip de pasivitate (temporară sau cronică) se pot afla următoarele:

- discordanţă între proiectul elaborat cu ceilalţi şi cel personal;
- obligaţia de a desfăşura activităţi care nu-ţi plac, nu le aprobi, dar le faci din constrângere, sub presiune;
- lipsa interesului pentru sarcina propusă sau impusă sau neînţelegerea scopului acesteia;
- comoditate – aşteptarea instrucţiunilor, obiectivelor de la alţii;
- frica de a nu face ceva greşit şi de a răspunde pentru aceasta;
- oboseală, sănătate precară.

3.1.4. Bariere referitoare la relaţiile individ-grup

3.1.4.1. *Lipsa de comunicare*

Lipsa de comunicare se poate prezenta în trei ipostaze:

- comunicare imposibilă datorată limbajului, vocabularului (de strictă specialitate), total diferite sau altor condiţii obiective şi subiective;
- comunicare incompletă (ca în cazul manipulării);
- comunicare deformată, falsificată sau denaturată în mod voit (un exemplu îl pot reprezenta discursurile politice).

3.1.4.2. *Marginalizarea*

În general, oamenii care nu-şi respectă cuvântul dat, care nu respectă legile, care au comportamente deviante sunt marginalizaţi de societate. Este de remarcat faptul că şi comportamentul creativ este un gen de comportament deviat de la normă, de la medie, dar în sens constructiv, valoric.

3.1.4.3. *Lipsa de autenticitate*

Lipsa de autenticitate este nefavorabilă creaţiei. Puţini oameni trăiesc şi se exprimă în conformitate cu ceea ce simt şi îşi doresc în mod real. Din raţiuni şi constrângeri sociale sau culturale ei acţionează altfel decât ar dori, astfel încât între scala lor de valori şi atitudini, pe de o parte, şi cele pe care le afişează, pe de altă parte, există discordanţă. Asemenea oameni sunt mereu nişte actori, asumându-şi valori cu care nu sunt de acord.

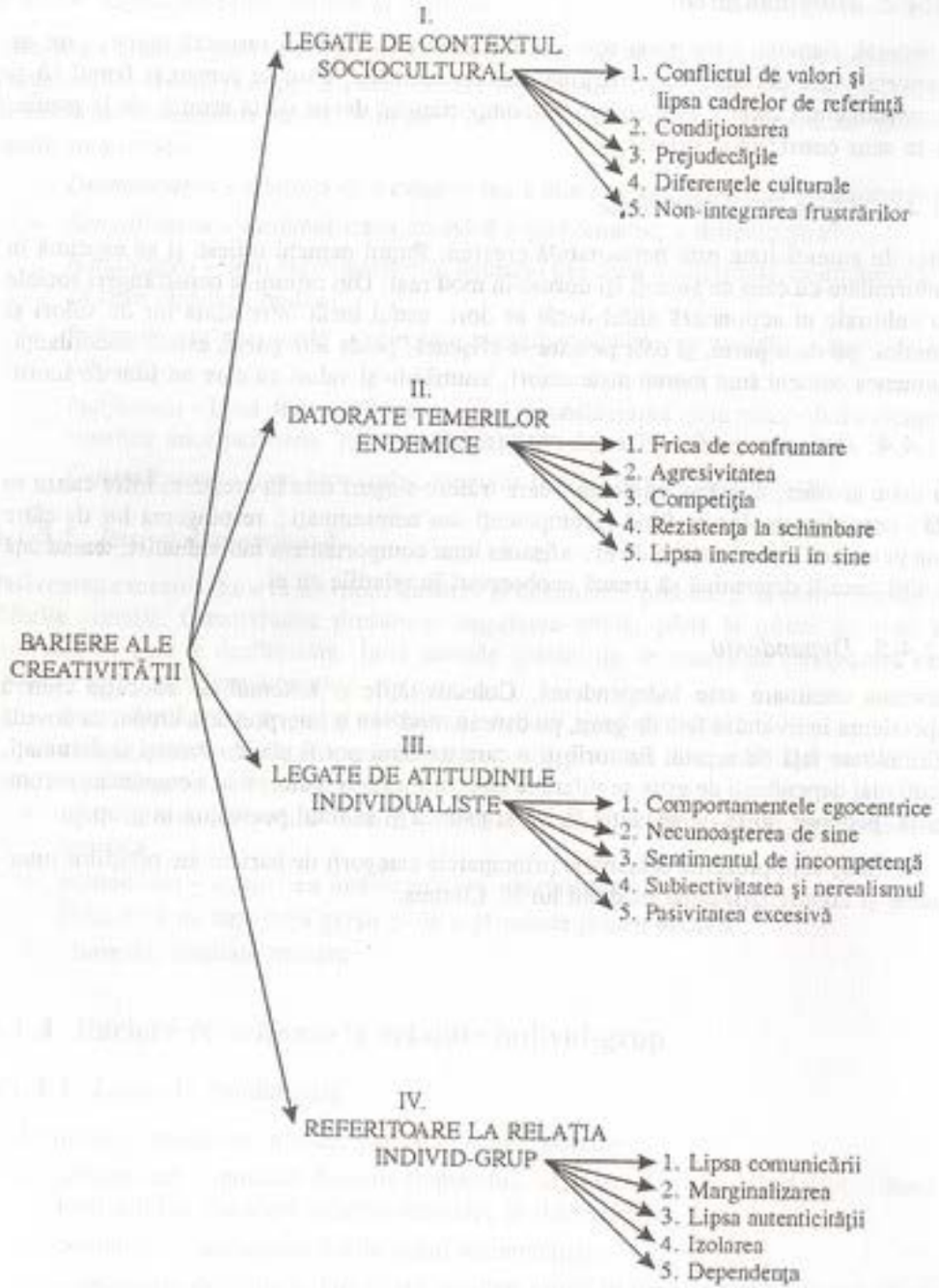
3.1.4.4. *Izolarea nu favorizează creativitatea*

Cu toate acestea, numărul oamenilor care trăiesc singuri este în creştere. Între cauze se află: considerarea lor ca fiind incompetenţi sau neînsemnaţi; respingerea lor de către grup pentru că s-au distanţat de el; afişarea unui comportament individualist, teama faţă de alţii care îi determină să treacă neobservaţi în relaţiile cu ei.

3.1.4.5. *Dependenţa*

Persoana creatoare este independentă. Colectivităţile şi sistemul de educaţie cultivă dependenţa individului faţă de grup, pe care în mod voit o interpretează eronat ca dovadă de fidelitate faţă de acesta. Factorii prin care oamenii pot fi mai controlaţi şi dominaţi, făcuţi mai dependenţi de grup se referă la bani, informaţii, puterea de a comanda, recompensa, pedepse, forţa de seducţie fizică şi psihică şi statutul persoanei în grup.

În final, vom prezenta schematic principalele categorii de bariere ale relaţiilor interumane şi creativităţii după modelul lui E. Limbos.



3.2. Blocaje ale creativităţii

Sidney Shore (*cf.* Jaoui, 1990, pp. 18-20) a inventariat trei tipuri de blocaje ale creativităţii: emoţionale, culturale şi perceptive.

3.2.1. Blocaje de tip emoţional

- teama de a nu comite o greşeală, de a nu părea extravagant;
- teama de a risca să fii un „pionier", de a fi în minoritate;
- oprirea prematură la prima idee, soluţie care apare sau teama ori neîncrederea faţă de superiori, colegi, colaboratori;
- capacitatea slabă de a se destinde, de a lăsa timp incubaţiei să se desfăşoare, să acţioneze;
- dorinţa aproape patologică pentru aparenta securitate a „cunoscutului" şi a „evidentului";
- dificultatea de a schimba modelul de gândire;
- dependenţa excesivă faţă de opiniile altora;
- lipsa competenţei de a depune un efort susţinut pentru a desfăşura procesul de rezolvare a unei probleme de la identificarea ei până la soluţionare.

3.2.2. Blocaje de ordin cultural

- dorinţa de a se conforma modelelor sociale, dorinţa de apartenenţă;
- „conformism" la idei vechi, ca şi la cele noi;
- tendinţa de a reacţiona conform principiului „totul sau nimic";
- prea mare încredere în statistici şi experienţa trecută;
- punerea pe primul plan a factorilor practici sau economici în luarea deciziilor, ceea ce reduce timpul pentru a avea un număr suficient de idei;
- slaba capacitate de a transforma sau modifica ideile;
- sentimentul că tendinţa de a te îndoi sistematic este un inconvenient social;
- prea mare încredere în logica a ceea ce se numeşte Raţiune;
- exaltarea excesivă faţă de spiritul grupului, conducând la conformism.

3.2.3. Blocaje de ordin perceptiv

- incapacitatea de a se interoga asupra evidentului;
- incapacitatea de a distinge între cauză şi efect;
- dificultatea de a defini o problemă sau declinarea capacităţii, refuzul de a sesiza, de a releva;
- dificultatea de a destructura o problemă în elemente care pot fi manipulate, dirijate;
- dificultatea de a diferenţia între fapte şi probleme;
- prezentarea prematură a pseudo-soluţiilor la problemă care nu au fost încă definite;
- incapacitatea de a utiliza toate sensurile care ne pun în contact cu mediul;

- dificultatea de a percepe relaţii neobişnuite între idei şi obiecte ;
- incapacitatea de a defini lucrurile ;
- îngustarea excesivă a punctului de vedere ;
- credinţa negativă : „Nu sunt creativ".

Este foarte important să înveţi să detectezi natura acestor blocaje pentru a introduce spiritul novator în grupuri şi organizaţii.

3.3. Complexele personale

3.3.1. Definire şi caracterizare a complexului

În sens curent, complexul este echivalentul sentimentelor de inferioritate sau al sentimentelor de vinovăţie. Din perspectivă psihanalitică, complexul desemnează un conflict afectiv marcant legat de situaţia oedipiană. Din punct de vedere psihanalitic non-freudian, complexul reprezintă un segment de conduită compus din tendinţe, reprezentări, afecte, segment decupat de la Eul conştient reflexiv şi fără semnificaţie unitară prin raportare la existenţa actuală a subiectului (R. Mucchielli, 1988, p. 101).

Fiecare om trăieşte mai multe niveluri de semnificaţii în raport cu diferitele roluri sociale pe care le are, cu nivelul de abordare a informaţiei – raţional, socio-raţional, afectiv. Persoana trece de la un nivel la altul de semnificaţie, în funcţie de gradul de implicare afectivă, de tipul situaţiei, de starea de vigilenţă sau de tonusul mental.

Este important de ştiut că pentru Eul normal trecerea de la un nivel de semnificaţie la altul este posibil să se realizeze în mod firesc, unele persoane reuşind chiar inhibarea unor niveluri în mod voluntar, pentru a se situa la altele.

Complexul este o piedică în calea acestei libertăţi, este un corp străin în Eu, un fragment de personalitate detaşat de ansamblul normal coerent. Complexele nu sunt „lucruri" străine depuse în adâncul fiinţei umane, susceptibile de a reveni la suprafaţă. Ele constituie sisteme de conduită constant prezente (de exemplu – o limbă străină pe care o ştim, dar nu o folosim) sau segmente de conduită care nu au fost niciodată complet integrate. Aceste conduite izolate sau fragmentare există aşa cum au apărut, ca un bloc, fiind oricând gata de a fi declanşate.

În decursul vieţii individuale, cu ocazia unei experienţe traumatizante, subiectul a trăit o situaţie pe care nu a putut să o depăşească sau a făcut un efort extraordinar pentru aceasta ; situaţia respectivă va deveni factor declanşator pentru un complex (un segment de comportament non-integrat).

„În fiecare dintre noi, într-un mod mai mult sau mai puţin grav, mai mult sau mai puţin paralizant pentru funcţia normală a Eului şi a libertăţii sale s-au constituit în decursul vieţii personale reacţii individuale la evenimente şi condiţii de viaţă ale trecutului nostru, moduri de a fi (de a percepe şi de a reacţiona) care s-au organizat, fiind structurate şi stabilizate. Aceste comportamente reapar la diferite incitări (provocări) ale prezentului. Există astfel un fel de *scenarii* pe care le rejucăm fără încetare, acţiuni şi reacţiuni automatizate la anumite feluri de situaţii, există anumite *sentimente cronice* mai mult sau mai puţin năvalnice, *principii de conduită* pe care nu le-am examinat niciodată serios şi care se perpetuează împotriva oricărei experienţe, laitmotive iraţionale care înjunghie existenţa noastră. Acestea sunt complexele noastre". (R. Mucchielli, 1998, p. 46)

Un subiect are conştiinţa complexului său sau îşi dă seama că are unul sau mai multe complexe numai atunci când încearcă o stare de jenă, o inhibiţie în anumite situaţii sau în general, ceea ce îl împiedică practic să reacţioneze într-o manieră adaptată, eficientă, după cum ar dori să facă şi în condiţii fireşti pentru alţii.

Raportându-se raţional la situaţia-problemă, indiferent de tipul acesteia (profesională, umană, interpersonală etc.), o persoană se percepe ca fiind capabilă să o rezolve sau să o depăşească, dar este împiedicată să realizeze acest lucru de o reacţie stereotipă, automatizată, izvorâtă din ea fără acordul voluntar al persoanei.

Ceea ce subiectul trăieşte conştient sunt sentimente şi reacţii fizice cum ar fi : ruşine, dezgust, indispoziţie (jenă), o dorinţă puternică de a fugi, imposibilitatea de a vorbi etc. Persoana nu are cunoştinţă de complex ca atare, ci numai de simptomele lui. Deseori, aceste sentimente şi reacţii sunt trăite fără ca tonalitatea lor afectivă să poată fi definită într-un mod exact, conştient. Este posibil ca, în cadrul autoobservării, un individ să poată stabili tipul de situaţie care îi provoacă sentimentele respective. Complexul nu este reperat conştient de subiect, ceea ce nu împiedică cu nimic manifestările sale. Inconştientul se exprimă prin comportament şi atitudini, chiar dacă Eul conştient le ignoră.

Inconştientul nu este inaccesibil, secret, el se află mereu prezent în semnificaţiile percepute, în diferitele forme de comportament. Freud l-a constatat în *transfer* (bolnavul rejoacă în faţa clinicianului sau a psihiatrului situaţii din trecutul său, fără să ştie că le rejoacă). De exemplu, Adler consemna „dacă un bolnav îmi povesteşte tot felul de lucruri despre curajul său, dar observ că în acest timp se agaţă spasmodic de braţele fotoliului, închid urechile pentru a deschide numai ochii".

În toate cazurile în care reacţiile subiectului apar în ochii celorlalţi ca inadaptate, excesive, stereotipe şi repetitive, subiectul respectiv nu are conştiinţa unei indispoziţii sau a unei nereguli, a ceva anormal. El atribuie comportamentul său caracterului, „firii sale" sau principiilor personale şi, considerând că a reacţionat „obiectiv" la situaţie, oferă foarte multe explicaţii. Motivarea şi justificările sunt inutile.

Necunoaşterea complexului personal este totală atunci când persoana îşi construieşte un sistem propriu de apărare. Ea raportează în mod frecvent reacţiile sale datorate complexului la ierarhia personală a valorilor, a ideilor, aspiraţiilor, a concepţiilor despre lume şi viaţă, la ceea ce ar fi mai personal, original sau caracteristic personalităţii sale. Orbirea în acest sens este totală, aflându-ne la graniţele aşa-numitei „nevroze de caracter", adică un caracter complexat total care a fost integrat în Eu.

Convenţional, se numeşte *complex non-compensat* sistemul de percepţii-reacţii care apare fără voinţa Eului în anumite situaţii-tip şi care reprezintă sursa unor indispoziţii ale Eului. În acest caz Eul caută sprijin, spre exemplu în psihoterapie, pentru a se debarasa de acest fel de comportament non-integrat.

Este denumit *complex compensat* un complex pe care Eul l-a integrat în echilibrul său precar (nesigur, provizoriu) şi nu îl consideră drept sursă a indispoziţiei. Dimpotrivă, Eul protejează prin apărare echilibrul său şi nu pune în discuţie comportamentele bizare. În această situaţie, Eul nu simte nevoia de a fi ajutat.

Din cele arătate mai înainte s-a văzut că Eul condiţionează sau nu complexul său în funcţie de gradul de sistematizare a apărărilor sale. În starea de decompensare, Eul încearcă sentimente şi reacţii fizice a căror natură (cauză) reală nu o cunoaşte, dar îşi dă seama că scapă controlului său voluntar şi îi diminuează capacitatea de a rezolva situaţiile prezente.

Atunci când complexele sunt integrate prin mecanisme de apărare, nici simptomele complexului nu mai sunt cunoscute Eului, acesta fiind convins că îşi determină în mod voluntar conduitele, raportându-se la idealuri şi valori autentice.

Aceste două stări ale complexelor necesită definiţii diferite. În ambele cazuri, Eul este bolnav, atins în procesul dezvoltării proprii, incapabil într-un sector specific să-şi corecteze semnificaţia situaţiilor corespondente şi constrâns să reacţioneze în acelaşi fel monoton, dar nestăpânit (impulsiv).

Complexul non-compensat sau non-integrat, însoţit de starea de indispoziţie la nivelul Eului, impiedică spontaneitatea Eului, libertatea sa de acţiune, tensiunea sa normală orientată spre dezvoltare şi capacitatea de dezvoltare creativă.

Complexul compensat, metamorfozat cu construcţiile defensive ale Eului devine plan de viaţă, motivaţie majoră a persoanei. El suscită şi menţine în permanenţă intenţionalităţi pe care Eul le acceptă ca fiind ale sale şi care înlocuiesc definitiv voinţa sa originală.

Dacă în cadrul complexului decompensat (non-compensat) există o sciziune (separare) între Eu şi schemele complexuale de percepţie şi acţiune (separare care slăbeşte Eul şi permite conştientizarea stării de indispoziţie), în situaţia complexului compensat în care Eul este în întregime orientat într-o anumită direcţie către un scop fantasmatic, sciziunea dispare.

Datorită celor două stări de mai sus ale complexului, definiţiile date acestora sunt nesatisfăcătoare. Ele pun accentul pe sciziunea Eului, deci privesc doar complexul în care Eul încearcă simptomele complexului ca un contra-eu care îl enervează. Definiţiile nu iau în considerare situaţia în care complexul a invadat întreaga personalitate, Eul organizând apărările sale împotriva stărilor care îl stresează, îi provoacă teama, integrând aceste apărări într-un echilibru global care nu este pus în discuţie.

Ambele tipuri de complexe apar ca un fel de personalitate secundă, „a doua personalitate", un sistem de percepţie-reacţie care dă sens situaţiilor trăite şi organizează comportamentele-răspunsuri după un nivel arhaic, inadaptat şi repetitiv.

În continuare, ne vom referi la şase complexe personale: abandon, rivalitate fraternă, insecuritate, afirmare de sine în plan sexual, vinovăţie, inferioritate. (R. Mucchielli) Pentru fiecare dintre ele vom arăta sentimentele direct exprimate în comportament şi resimţite de persoană, niveluri şi forme (non-compensate şi compensate), vârsta cronologică la care se pot instala, precum şi complexele asociate cu cel în cauză.

3.3.2. Complexul de abandon (părăsire)

Sub acest nume sunt reunite complexele diferenţiate în: complexe de frustrare afectivă, de excludere, de respingere.

Sentimentele direct exprimate ale acestui complex sunt certitudinea de a fi respins, lăsat deoparte, nesimpatizat sau antipatizat. Orice distanţare, excludere, respingere este trăită dramatic, punând sub semnul întrebării nu numai Eul, ci şi existenţa individului. Sentimentul de a fi marginalizat, de a nu interesa pe nimeni, de a nu avea niciodată şansa de a fi înconjurat cu afecţiune, mângâiat, iubit, recunoscut se îndreaptă cu uşurinţă către o stare depresivă de gol existenţial, de pierdere a gustului de a trăi. În cazul polarizării atenţiei, „abandonatul" (cel cu complexul de abandon) nu este niciodată sigur de calitatea afecţiunii pe care o primeşte, o pune sub semnul întrebării, se îndoieşte de sinceritatea tuturor prietenilor. Este înclinat nu numai să pună la îndoială semnele de iubire ale

celorlalţi faţă de sine, dar caută să-i pună pe aceştia la încercare. Se dovedeşte astfel exigent, revendicativ, plicticos, răutăcios, manifestă excese de agresivitate, ajungând la concluzia însingurării sale afective definitive. Această izolare voluntară, faptul de a se exclude singur îi întăreşte complexul. Ceea ce aşteaptă şi cere cu insistenţă, în cazul în care altcineva manifestă interes sau dragoste faţă de el, este dovada absolută că este iubit necondiţionat.

Forme

1) În forma sa cea mai puţin severă, complexul se exprimă direct prin cererea neîntreruptă de dragoste, interogare continuă pentru a se asigura de afecţiunea arătată, resimţirea dramatică a oricărui semn de enervare la cel întrebat. Acest tip de persoană simte nevoia să întrebe mereu pe cei din jurul lui dacă îl iubesc cu adevărat, bănuindu-i de nesinceritate sau infidelitate. Schiţarea celui mai mic gest de enervare sau supărare din partea celui întrebat este interpretată ca dovadă incontestabilă a trădării afective. „Abandonatul" simte nevoia unor „mame ideale" indiferent de sex, vârstă, care se modelează fidel, atent la dorinţele lui.
2) Într-o formă mai complicată prin negarea defensivă, „abandonatul" face să înceteze în el orice afectivitate pentru că aceasta este sursa frustrării permanente. El neagă dragostea, prietenia, afecţiunea, în general orice emoţie tandră. Se blindează, se călеşte ajungând să aibă o viziune intelectualistă la maximum despre lume şi despre ceea ce îl priveşte. Se pune definitiv la distanţă având ochiul unui observator insensibil, care ridiculizează orice exprimare emoţională sau afectivă.
3) În forma sublimată şi intelectualizată, complexul de abandon ajunge la o concepţie filozofică despre condiţia omului aruncat şi abandonat în lume, pradă însingurării. Acestor sentimente le urmează angoasa, anxietatea fiinţei condamnate la singurătate şi moarte prin abandon, fie o agresivitate nebunească împotriva destinului, a lui Dumnezeu sau a umanităţii.
4) În forma supracompensată complexul de abandon se exprimă prin atitudini de participare intensă, de căutare exagerată şi permanentă a afecţiunii, printr-o activitate debordantă care să provoace dragoste. Subiectul se concepe pe sine ca fiind „mama ideală", se dăruieşte, se sacrifică pentru alţii în speranţa obţinerii în schimb a dragostei acestora, devenind acaparator pentru orice altă fiinţă sau grup care se află în relaţie cu el.

Sub *raport istoric* (*cronologic*) privaţiunea de dragoste apare în perioada când aceasta (în general dragostea maternă) este indispensabilă dezvoltării fizice şi psihice a copilului, constituind cel mai adesea germenul dezvoltării ulterioare a complexului. Îndepărtarea de mamă sau lipsa ei de afectivitate, respingerile ei, înţărcarea, naşterea altor copii sunt de asemenea momente sensibile care agravează orice formă a lipsei de dragoste.

Se pare că nevoia de dragoste nesatisfăcută în primul an de viaţă constituie momentul critic pentru apariţia acestui complex.

Separaţiile majore care pot produce sau accentua complexul de abandon sunt: intrarea la şcoală, internatul, spitalizarea, plecarea sau moartea fiinţei iubite dacă sunt traumatizante.

Se înregistrează asociaţii frecvente cu alte complexe – cel de rivalitate fraternă, de vinovăţie, de eşec afectiv.

3.3.3. Complexul de rivalitate fraternă

Cunoscut sub denumirea de „complexul lui Cain" sau de „intruziune", pătrundere nedreaptă, el se referă la gelozia copilului, care este foarte precoce şi naturală, fiind întâlnită şi la animale. Gelozia faţă de nou-născuţi poate duce chiar la părăsirea domiciliului. La fel, dacă un sugar vede că un alt copil suge la sânul mamei devine foarte violent, furios, fratele sau surioara fiind percepuţi ca rivali. De fapt, o serie de comportamente şi atitudini ale părinţilor reprezintă cauza acestei gelozii: mângâierile, laudele inegale, grija şi tandreţea inegale care dovedesc preferinţa pentru unul dintre copii.

Sentimentele direct exprimate (manifestate) la vârsta adultă ale acestui complex sunt: gelozia agresivă faţă de tot ceea ce este susceptibil de a intra în comparaţie sau în rivalitate pentru a obţine un beneficiu, o promovare, o laudă sau orice altă prioritate socială ori afectivă. Agresivitatea poate lua forma directă de revendicare faţă de persoana de la care aşteaptă să fie preferată, mergând până la ostilitate, ironie, dispreţ afişat faţă de rivalul social. Individul poate generaliza sau extinde aceste sentimente de la rivalul ipotetic, la persoana care îl preferă sau îl protejează pe acesta în viziunea celui complexat, găsind-o astfel vinovată pe protectoarea rivalului.

Gelozia este în general un sentiment caracteristic, o reacţie normală în decepţiile din dragoste. Ea mai poate apărea totuşi în situaţii precum dorinţa de a obţine un avantaj de la o persoană, eşecul personal sau o nedreptate avută. Asemenea sentimente pot fi trăite dramatic de către cel în cauză (complexat). El dă un ultimatum – „el sau eu" – persoanei considerate protectoare. Această atitudine este exagerată, impulsivă.

Forme

1) Forma benignă a complexului se exprimă în perceperea situaţiilor sociale, afective, familiare în termeni de rivalitate. Se dezvoltă pregnant spiritul de competiţie, fără a afecta spiritul de echipă şi corectitudinea. În general, este preferată munca de unul singur celei de grup. Persoana doreşte oriunde şi mereu să fie pe primul loc şi multiplică situaţiile care îi oferă posibilitatea de a se afla mereu în fruntea celorlalţi.
2) În forma sa supra-compensată, defensivă, complexul de rivalitate se exprimă printr-o protecţie activă a celui care ar putea să-i fie rival, protecţie paradoxală, supradeterminată, marcată prin generozitate, sacrificiu de sine pentru binele altuia.

Complexul apare în faţa primelor atitudini ale părinţilor (de obicei ale celor în vârstă) de protejare, de acordare a unei atenţii sporite nou-născutului (sau celui mai mic, sau celui preferat) şi a unor relative respingeri, pedepsiri, îndepărtări a celui mai puţin preferat.

Acest complex este uşor de evitat printr-un comportament adecvat al părinţilor, mai ales al celor mai în vârstă.

Complexele asociate celui de rivalitate fraternă sunt cele de abandon sau frustrare, de vinovăţie sau inferioritate şi eşec, precum şi complexul spectacular.

3.3.4. Complexul de nesiguranţă (insecuritate)

Freud a considerat anxietatea ca fiind factorul comun al tuturor perturbărilor patologice. În aceeaşi perioadă, psihologii care s-au ocupat de copilărie au subliniat importanţa sentimentului de securitate ca bază pentru o dezvoltare normală. Sentimentul de insecuritate a fost apreciat de Karen Horney ca fiind „complexul complexelor" atunci când a definit nevrozele.

Sentimentele direct manifestate (exprimate): impresia de pericol personal iminent şi care nu poate fi depăşit, lipsa de încredere în viaţă şi în alţii şi, în primul rând, *hiperemotivitatea anxioasă*.

Forme

1) La nivel benign şi cel mai curent, hiperemotivitatea anxioasă pune subiectul în stare de teamă şi tremur permanent, stare pe fondul căreia izbucneşte pentru lucruri de nimic, dramatizate însă, accese de anxietate mai mult sau mai puţin durabile. Aspiraţia la securitatea absolută este mereu destrămată şi renaşte continuu. Conştiinţa anxioasă trăieşte într-un univers magic unde totul este posibil în acelaşi timp. Noţiunea de probabilitate este necunoscută şi de neînţeles pentru individ.
2) La un nivel superior, anxietatea se cronicizează şi apar fobiile, iar conduitele de evitare se organizează. Pot să apară tulburări psihosomatice (spasme, dureri) care persistă, antrenând cercul vicios clasic, în sensul că ele însele devin surse de nelinişte (frica de boli, de cancer, leucemie etc.).
3) Compensată şi de slaba intensitate, insecuritatea organizează existenţa sub semnul insecurităţii multiple. Pentru a fi la adăpost de orice lucru care ar putea ameninţa liniştea, securitatea devine valoarea supremă pentru individ. Frica de a nu avea, de a-i lipsi ceva îl determină să devină precaut şi zgârcit, să acumuleze resurse (hrană, asigurări etc.) mult peste nevoile sale.
4) Intelectualizată şi sublimată, anxietatea duce la o concepţie particulară asupra existenţei: „viaţa este pentru moarte".
5) Negată şi supracompensată, insecuritatea se metamorfozează în sfidarea permanentă a morţii şi într-o temeritate excesivă ca şi cum subiectul ar trebui să facă mereu dovada absolută că frica nu există. Ridicularizarea morţii este specifică individului în acest moment al evoluţiei complexului.

Din punct de vedere cronologic, al vârstei la care se poate constitui acest complex, s-au evidenţiat două etape principale: primii trei ani de existenţă şi perioada 5-8 ani. Sentimentele de securitate se bazează pe stabilitatea universului trăit în primii ani de viaţă, pe asigurarea intuitivă a dragostei materne, factor de bază al securităţii, pe un climat normal care să ofere siguranţă.

Instabilitatea reperelor, instabilitatea locului de muncă, anxietatea părinţilor sunt surse de nesiguranţă. În acelaşi timp, nu trebuie subestimat efectul traumatizant al anumitor spectacole asupra conştiinţei (catastrofe naturale şi catastrofe organizate de oameni) mai ales la vârsta la care copilul îşi îndreaptă curiozitatea spre descoperirea lumii (5-8 ani în special). Ziarele, emisiunile TV oferă suficiente informaţii traumatizante generatoare de exemple, fiind surse bogate pentru anxietate.

3.3.5. Complexul castrării sau al afirmării de sine în plan sexual

Nu are nimic în comun cu complexul castrării la care se referă Freud. Aici este înţeles ca dificultatea individului de a se afirma personal, în mod autonom şi responsabil în plan sexual, din cauza mediului castrator, care este cel mai adesea reprezentat de părinţi.

Părinte castrator este cel care nu-şi lasă copiii să se manifeste ca adulţi din punct de vedere sexual la vârsta maturităţii, le refuză copiilor bucuria de a trăi, considerând că o fată trebuie să-şi facă un ideal din puritate şi blândeţe feminină, iar un băiat să-şi înfrângă şi să-şi stăpânească manifestările de virilitate. Astfel, este împiedicată manifestarea naturală, firească a dezvoltării sexuale.

Sentimentele direct manifestate ale acestui complex sunt: stingerea spontaneităţii şi iniţiativei personale în scopuri egoiste, presupunând o supunere şi o dependenţă totale. Afirmarea de sine este dificilă, anxioasă şi se realizează cu sentimentul vinovăţiei. Securitatea afectivă supravalorizată se transformă în supunere. Infantilizarea permanentă operată de părinţii castratori ajunge rapid la reducerea treptată a dinamismului Eului, trecându-se prin faze furtunoase.

Forme

1) În forma benignă, complexul se manifestă prin dificultăţi ale afirmării de sine în viaţa afectivă, socială, profesională, care sunt în general normale. Se dezvoltă o timiditate de un anumit tip care se exprimă prin atitudini de timorare (fricâ), teamă de a displăcea adulţilor prin ceea ce face, căutarea securităţii în preajma persoanelor capabile, ele fiind acelea care ar trebui să aibă conducerea. Dependenţa în mare măsură de părinţi sau alte persoane adulte duce la abdicarea de la orice voinţă personală.
2) În formele mai grave ale complexului, afirmarea de sine ca fiinţă senzuală este dificilă. Negarea sexualităţii este frecvent asociată cu ascetismul ca ideal şi folosirea energiei sexuale în alte scopuri care să înlocuiască afirmarea de sine.
   Atunci când nevoile sexuale sunt imposibil de realizat în mod normal, viaţa sexuală devine anormală ducând la apariţia frigidităţii, impotenţei, a tendinţelor homosexuale.
3) În formele compensate, afirmarea de sine este căutată în realizarea valorilor sociale care îi permit manifestarea autorităţii şi chiar a abuzurilor. În zona medie a acestui nivel se întâlnesc personalităţi hiperautoritare, rigide, care prin supracompensarea slăbiciunii Eului caută un statut social în măsură să le permită să-şi justifice această aparentă hipervoinţă. Anumite forme de obsesie sexuală, asociate cu căutarea de cuceriri şi dominări sexuale având aparenţele unei hipervirilităţi, sunt de fapt compensări ale complexului castrării. Afirmarea de sine rămâne veleitară şi imposibilă.
4) În formele supracompensate, agresivitatea fuzionează cu comportamente sadice. Persoana se afirmă prin producerea de suferinţe, multiplicând distrugerile, şi nu cunoaşte un alt mod de afirmare. Violenţa se dezlănţuie împotriva oricărei imagini a autorităţii sau a structurilor sociale care în esenţă constrâng libera realizare a dorinţelor egoiste.

Cronologic, acest complex se poate instala la vârsta adolescenţei târzii.
Complexele asociate sunt cele de inferioritate şi vinovăţie.

3.3.6. Complexul de vinovăţie

O serie de autori abordează o dată cu complexul de vinovăţie şi pe cele denumite „nevoia de pedepsire", „autopedepsire" sau complexul eşecului.

Expresiile direct manifestate ale complexului de vinovăţie. În cadrul interviurilor sau confidenţelor cu bolnavii care au acest complex atrage atenţia în primul rând vigilenţa acestora în privinţa conştiinţei morale. Foarte repede însă se observă că subiectul este incapabil de a face distincţia între ceea ce este moral şi imoral, el fiind incapabil să-şi asume o responsabilitate personală reală. În evaluarea unei greşeli se remarcă înverşunarea persoanei de a se autopedepsi. Este vorba de o autocondamnare implacabilă şi permanentă. Frica de responsabilitate în privinţa a ceea ce ar putea să se întâmple în urma unui act spontan al vieţii cotidiene sau a unei vorbe negândite, antrenează, pe fondul unei anxietăţi continue o inhibiţie mai mult sau mai puţin completă a spontaneităţii, o fricâ de cea mai mică responsabilitate acceptată şi grija constantă de a medita, de a prevedea totul, de a calcula totul pentru a evita eroarea şi consecinţele neprevăzute ale acesteia. Destinderea şi repaosul sunt rare şi atunci când există sunt culpabilizate. Subiectul nu are dreptul de a fi liniştit şi de a lăsa lucrurile să meargă de la sine datorită simţului exagerat al datoriei, aşa cum îl concepe conştiinţa sa legată de supra-Eu. Puterea interdicţiilor loveşte dinainte orice libertate a Eului, orice aspiraţie la fericirea personală. Toate încercările directe pentru a relativiza o greşeală se lovesc de zidul implacabil al supra-Eului care a sufocat complet şi a înlocuit conştiinţa morală normală.

Orice prezenţă socială, orice privire mai insistentă apar în ochii „culpabilizatului" ca un fel de judecători care „ştiu" sau „ghicesc" chiar gândurile cele mai secrete. Subiectul trăieşte permanent ca şi cum ar fi în faţa unui tribunal. Orice nenorocire care se întâmplă o consideră ca venind din partea unei justiţii imanente şi trăită ca o pedeapsă a destinului sau a lui Dumnezeu. Indiferent de nivelul de inteligenţă al subiectului, raţionamentul în privinţa valorii personale este întotdeauna mascat, neclar.

Forme

1) La nivel banal complexul de culpabilitate se exprimă prin sentimentul difuz, penibil, de a nu fi în regulă în pofida tuturor eforturilor, de a face lucrurile cât mai bine şi prin intensificarea bolnăvicioasă a temerii de a face greşeli. La acest nivel se manifestă o tendinţă de a justifica exagerat ceea ce faci, cu insistenţa ciudată de a obţine acordul celorlalţi pentru cele mai neînsemnate lucruri sau acte. Acest acord dorit este în acelaşi timp o dorinţă de a fi recunoscut, de a fi aprobat, tendinţe la nivelul cărora se observă nevoia de uşurare morală, de absolvire de consecinţele negative ale unui lucru făcut. Orice plăcere personală mai intimă este negată, refuzată sau – în cazul în care nu poate fi ocolită – însoţită de o durere. Se găseşte de la acest nivel înclinaţia spre masochism a persoanei, care ulterior ia forme din ce în ce mai grave.
2) La un nivel de gravitate superior, frica de orice solicitare a lumii şi de orice responsabilitate devine un fel de fobie generalizată. Sentimentul de lipsă de demnitate, de laşitate, care nu este recunoscut ca atare, dar trăit sub forma unei nemulţumiri permanente de sine, otrăveşte toate iniţiativele şi proiectele persoanei. Ruşinea de

sine se dezvoltă mai ales ca ruşine de privirea sau de figura sa deoarece îşi imaginează că alţii îi citesc gândurile după trăsăturile feţei.

Autopedepsirea se manifestă în toate planurile vieţii şi persoana se condamnă la eşec. Se dezvoltă astfel *complexul de eşec* caracterizat prin şase fenomene:

1. minimalizarea şi desconsiderarea oricărui succes sau a oricărui eveniment fericit care priveşte subiectul;
2. intensificarea şi dramatizarea oricărui eşec personal;
3. abordarea oricărei situaţii de încercare cu un sentiment de angoasă şi de certitudine a eşecului – eşecul este de neînlocuit;
4. acuzarea de sine, voinţa de a se pedepsi se finalizează cu autofrustrări, autopersecuţii, chiar automutilări;
5. conduite conştiente organizate în jurul sentimentului datoriei şi a răscumpărării personale;
6. provocarea unei sancţiuni „exterioare" şi bucuria sau uşurarea paradoxală datorate pedepsei primite. Există anumite cazuri de falsă delincvenţă, situaţii în care delictele sunt făcute numai în vederea obţinerii pedepsei.

3) Idealizat şi sublimat, complexul de culpabilizare este legat de puritatea morală, de umilinţă, de concepţia despre păcatul umanităţii care se încearcă a fi răscumpărat prin comportamentul personal.

4) Supracompensat, complexul este necunoscut persoanei, aceasta bucurându-se de o conştiinţă satisfăcătoare. Individul este mândru de el, nu încearcă nici o vinovăţie demonstrează corectitudinea actelor sale. Această mulţumire de sine şi de acţiunile sale este însoţită de o agresivitate asupra obiectului exterior (care poate fi o persoană, un grup) acuzate de a produce răul esenţial şi de a fi cauza tuturor nenorocirilor lumii. Există nevoia de a se explica. Este gata oricând să vâneze viciul şi să pedepsească fără milă greşelile altora. Nietzsche considera că trebuie să ne ferim şi să nu avem încredere în cei la care instinctul de a pedepsi este puternic. Aceşti oameni sunt sadici. Sadismul lor provine din respingerea defensivă a masochismului (orientarea masochismului lor spre exterior).

Vârsta la care apare acest complex. În concepţia clasică a lui Freud complexul de culpabilitate este legat de cel oedipian. Vinovăţia se datorează sexualităţii (dorinţei incestuoase şi pulsiunii de la nivelul sexual). Angoasa datorată vinovăţiei este accentuată de teama castrării.

Studiile clinice au pus în evidenţă şi alte origini:

- *culpabilizarea parentală ca metodă de educaţie*. Un astfel de climat educativ care foloseşte ruşinea şi mai ales şantajul afectiv asupra unui copil – „mă omori", „vrei să-ţi omori părinţii", „dacă ne-ai iubi nu ai face asta", „eşti ruşinea familiei" – constituie mijloace pedagogice care cultivă vinovăţia;
- *culpabilizarea masivă a primelor interese sexuale* (de la curiozităţile de ordin anatomic de la 4 ani până la primele masturbări) şi debutul vieţii sexuale – preadolescenţă;
- *dramatizarea traumatizantă a greşelilor mici comise de copil* (luarea unei jucării, rănirea involuntară a cuiva), scenarizate de părinţi pentru a impresiona pe copil şi a-l face să creadă că ajunge la închisoare, sau sancţionarea reală a copilului cu privaţiuni mai lungi sau mai scurte;

- *impregnarea precoce cu angoasa păcatului* şi culpabilizarea gândurilor, obligaţia de a spune totul, urmate de represiuni şi pedepsiri ale părinţilor mai mult sau mai puţin sadici, ei înşişi afectaţi de o culpabilitate supracompensată;
- *traumatismul precoce datorat unei greşeli morale* la care a fost agent sau victimă, dar considerat în ambele ipostaze vinovat;
- *autoacuzarea şi autopedepsirile* începând cu pulsiunile sexuale ale pubertăţii însoţite de dezvoltarea ruşinii de sine, efortul infructuos către un ideal de ascetism sau de puritate morală;
- *coincidenţa fatală* între o iniţiativă, idee sau un angajament personal ale subiectului şi o nenorocire, accident sau catastrofă care au urmat, aducând subiectul în situaţia de a-şi imputa greşeala.

Complexele posibile care îl însoţesc pe cel de vinovăţie sunt următoarele: de abandon, de insecuritate, de castrare, de inferioritate.

3.3.7. Complexul de inferioritate

Sentimentele direct exprimate. În primul rând ne referim la timiditatea de o formă specifică, mai adesea însoţită de frica de a fi ridicol. Privirea altuia nu este asemuită cu cea a unui judecător care ştie şi condamnă (timiditatea celui culpabilizat sau timorat), ci este percepută ca o privire batjocoritoare. De aici apar dificultăţile de a se exprima, frica de public şi de grup, fiind ceea ce se numeşte „jenă socială". Este vorba de o hipertrofiere a sensibilităţii şi de un sentiment foarte activ de slăbiciune, incapacitate, de certitudinea unui eşec personal care va produce râsete. Acest tip de inhibiţie generează frica de a nu reuşi, de a eşua, tracul, dorinţa nebună de a fugi, de a se ascunde, de a evita încercările, de a se resemna la inferioritate ducând la apariţia unei stări depresive cronice. Comportamentul, ţinuta generală, îmbrăcămintea, vocea, privirea, toate exprimă dorinţa de a trece neobservat.

Adler spunea că în special în plan social se manifestă complexul de inferioritate. Dacă este vorba de inferioritate morală, atunci suntem trimişi la complexul de culpabilitate. Inferioritatea socială, care presupune raportarea la alţii, se poate manifesta în orice plan: intelectual, estetic, economic. *In extremis*, se poate aprecia că „inferiorizatul" se simte incapabil de a se evalua, el suferind în principal de o tulburare de autoevaluare. Se îndoieşte de el însuşi, este lipsit de orice încredere în sine şi aşteaptă să fie estimat şi luat în consideraţie de alţii.

Formele complexului de inferioritate

1) În forma banală a complexului de inferioritate, individul se socoteşte inferior în raport cu alţii. La bază poate fi un defect fizic sau estetic (strabism, simpla purtare a ochelarilor, nas mai deosebit, un tic). Psihologic, se întâmplă ca inferioritatea pentru un anumit aspect să se generalizeze şi să invadeze Eul cu absolutismul tipic al complexului, determinând un sentiment de inferioritate socială totală, certitudinea de a fi obiectul de râs, de batjocură a celorlalţi şi de a nu avea niciodată şansa de a plăcea, de a reuşi sau de a fi apreciat.

2) În formele mai grave, elementul inferiorizant (real şi/sau imaginar, în acelaşi timp) devine obsesional, blocând sectoare întregi de activitate. Se pot dezvolta adevărate

fobii, denumite dismorfofobii (obsesia urâţeniei fizice trăită ca o stricăciune iremediabilă şi ca o ruşine). Aceste sindroame, care sunt de obicei întâlnite în nevroze, încep prin anxietatea de a provoca la ceilalţi reacţii de râs sau dezgust, datorită unui „detaliu îngrozitor" care poate fi strabismul, nas mai mare etc., organizându-se rapid sub forme care evoluează spre delir.

Este de subliniat faptul că acestea sunt forme patologice întâlnite de regulă în cazul asocierii între inferioritate şi culpabilitatea nevrotică.

3) Formele compensate ale complexului de inferioritate. În sens strict, compensaţia este căutată într-o valorizare personală pe un alt teren (ales în funcţie de aptitudini) pentru a contrabalansa prima inferioritate şi a evita astfel eşecul total al Eului. În calitate de mecanism de apărare, compensaţia ajunge la exces. Satisfacţiile personale aşteptate şi consideraţia compensatorie dorită solicită eforturi şi reuşite spectaculare susceptibile de a provoca admiraţie. Astfel, cel inferiorizat fizic se va propulsa în domeniul intelectual, inferiorizatul intelectual se va lansa în dezvoltarea forţei sale sau a frumuseţii fizice sau în tehnici savante de luptă sau de judo etc. În aceste compensaţii înverşunarea către superioritate va fi proporţională cu inferioritatea de origine, care a declanşat noua orientare.

Freud şi unii discipoli ai acestuia vorbesc de complexul „Diana" sau „protestarea virilă a femeii" sau „fuga de feminitate". Este evident că refuzul condiţiei feminine, motivaţia care împinge femeile să se masculinizeze, să aleagă funcţii sociale masculine, atitudini şi comportamente tipice sexului tare, nu au ca fundament doar compensaţia unei inferiorităţi culturale sau de altă natură.

Alţi determinanţi ai complexului „Diana" sunt:

- imposibilitatea de identificare normală cu mama în perioada sensibilă (între 6 şi 12 ani fetele îşi construiesc Eul prin raportare la mamă), absenţa sau respingerea afectivă a acesteia, identificarea cu tatăl sau chiar cu o mamă care a avut ea însăşi complexul „Diana";
- rivalitatea fraternă – gelozia pe băiatul mult iubit sau perceput ca atare şi identificarea cu acesta (rivalul) prin compensaţie;
- educaţia masculină precoce impusă de părinţi care au regretat că nu au avut un băiat.

Complexul „Diana" (care înseamnă compensarea unor inferiorităţi raportate la sexul cu percepţie superioară al băiatului) se dezvoltă şi implică *caracteristicile*:

- refuzul feminităţii şi atributelor culturale ale acesteia (îmbrăcăminte, comportamente, cochetărie, fard, părul foarte scurt, roluri sociale, vocabular etc.);
- refuzul căsătoriei sau maternităţii;
- revendicarea permanentă a superiorităţii asupra bărbaţilor, disimulată sub forma egalităţii în drepturi a celor două sexe.

4) Formele supracompensate

A) *Complexul de superioritate.* Pe făgaşul inferiorităţii înşăşi se construiesc apărările Eului prin formarea unei personalităţi opuse. Pentru a anula, a ascunde, a şterge oricare fel de inferioritate, subiectul îşi etalează Eul. Încrederea nemăsurată în sine, certitudinea afişată a succesului, aerele de importanţă, falsa modestie, agresivitatea şi ironia faţă de rivali, îmbrăcămintea, privirea, mersul etc. au înlocuit desconsiderarea de sine şi timiditatea.

B) *Complexul de inteligenţă.* Accentul este pus aici pe propria valoare intelectuală şi pe vasta cultură implicând aroganţa de a-i considera pe toţi ceilalţi inferiori.

C) *Complexul spectacular.* Aici supracompensarea ia o formă teatrală, individul simţind nevoia de a se face văzut, privit, admirat, etalându-şi corpul şi fotografiile personale etc. La un grad superior de gravitate al complexului spectacular apare o combinaţie între narcisism şi exhibiţionism. Narcisismul se referă la bucuria provocată de propria valoare, plăcerea de a se admira şi de a se face admirat, multiplicarea auto-satisfacţiei prin atragerea complimentelor celorlalţi. Exhibiţionismul este dorinţa de a se arăta în diferite ipostaze, de a atrage cu orice preţ atenţia celorlalţi (apare şi în cazul supracompensării complexului de castrare).

Originile complexului de inferioritate

Inferioritatea poate proveni de la suferinţa unui handicap real sau a unui defect vizibil, de la un mod de a fi sau de a părea care determină o jenă socială. La vârsta cuprinsă între 6 şi 12 ani „a nu fi ca ceilalţi" declanşează o atitudine de ilaritate a grupului. O perioadă mai puţin patogenă este cea a pubertăţii.

Inferiorizarea ca sistem de educaţie generează complexe. Părinţii folosesc sentinţe „educative" de tipul: „eşti un imbecil", „nu eşti bun de nimic" etc. Acelaşi rezultat nefavorabil îl pot avea comparaţiile între copii atunci când unul este apreciat, iar celălalt este dispreţuit. În asemenea „metode" se cultivă inferiorizarea sau se ajunge la supracompensări anormale.

Eşecurile suferite sunt o sursă a complexului de inferioritate prin depresia pe care o generează şi demobilizarea generală.

Complexe care pot fi asociate celui de inferioritate sunt: rivalitatea fraternă, culpabilitatea, castrarea.

În vreme ce Freud îşi clădea imperiul pornind de la inconştient şi sexualitate, Alfred Adler şi-l fonda pe al său pe un alt teren: sentimentul inferiorităţii. El consideră că măreţia omului apare atunci când el începe să se vadă aşa cum este. Orice nevroză, susţine Adler, are drept punct de plecare un sentiment de inferioritate. Nevroza ar fi un sentiment de inferioritate persistent (P. Daco, 1995).

Există sentimente de inferioritate normale. Un tânăr student se simte inferior profesorului ca experienţă şi volum de cunoştinţe. Ceea ce este normal şi temporar. Copilul se simte inferior tatălui, omul – în faţa forţelor naturii, pianistul debutant – în faţa unui faimos executant etc.

Când devine maladiv sentimentul de inferioritate?

Să-l luăm drept exemplu pe tânărul pianist. Este el inferior marelui virtuoz? Da, pentru că posedă mai puţină pricepere decât acesta. Dar, mai întâi, va resimţi această inferioritate ca fiind *limitată* la domeniul pianului; apoi, *această inferioritate naturală nu va da naştere la agresivitate ori umilire.* Acest tânăr pianist normal va avea impresia că ştie mai puţin şi că are mai puţine cunoştinţe decât celălalt. Dar nu va avea sentimentul profund *de a fi mai puţin* decât el. Căci acesta este adevăratul sentiment de inferioritate, o boală a fiinţei. El devine nevroză atunci când provoacă suferinţă, timiditate, angoasă, teamă, ostilitate, agresivitate, dorinţa chinuitoare de a-i depăşi pe ceilalţi, de a-i condamna, de a-i umili, de a fi primul etc. Sentimentul de inferioritate devine o reacţie a

întregii personalităţi în faţa oricui şi în orice situaţie. Devine atunci o „atitudine mentală", uneori conştientă, cel mai adesea inconştientă, dar care comandă toate acţiunile celui suferind.

Care este soluţia curentă?

Caracteristica noastră, ca oameni, este de a evita suferinţa şi a căuta pacea mentală. *Or, persoanele atinse de sentimente de inferioritate suferă, încearcă profunde senzaţii de nesiguranţă, de teamă şi de neputinţă.* De vreme ce suferă, ele caută o soluţie. Este logic, oricine ar face la fel. Aceste persoane vor căuta ceva care să elimine suferinţa produsă de sentimentul de neputinţă. Ce face timidul căruia îi este teamă? Devine agresiv. La fel, o persoană suferind senzaţii de *inferioritate* va căuta *superioritatea*. Dacă suferă de sentimente de *neputinţă*, va căuta *puterea*. Dacă se simte dominată, va încerca să domine etc. Este mecanismul *compensaţiei*. S-ar putea spune că tocmai compensaţia salvează viaţa morală a acestor nevropaţi. Senzaţia de superioritate şi de putere atenuează angoasele datorate sentimentelor de inferioritate şi de neputinţă; ea le permite astfel să trăiască prin soluţii de compromis. *Compensaţiile nu suprimă totuşi deloc sentimentul de inferioritate, ci îl acoperă doar cu splendida mantie a iluziilor.*

Aşa se explică faptul că, în viaţa curentă, multe persoane reuşesc tocmai *din cauza* sentimentelor de inferioritate. Am fi tentaţi oare să credem (cum am menţionat-o deja) că au „surmontat" acest sentiment? Nici vorbă. Tocmai sentimentul de inferioritate a declanşat căutarea (adesea inconştientă) a superiorităţii. Dacă suferim din cauză că ne simţim slabi, că suntem umiliţi, frustraţi, atunci ne dorim în secret să ne simţim puternici.

Toţi tiranii, toţi autocraţii, persoanele dominatoare, agresive intră în această categorie. Nevoia de a domina şi de a fi superior este întotdeauna nevrotică.

Puşi în faţa anumitor acţiuni pe care le voi cita, mulţi se vor întreba: „Dar eu... sunt oare nevropat ori...?".

Să luăm un exemplu. Un mare scriitor declară: *„Admiraţia pe care oamenii mi-o arată îmi e complet indiferentă!".*

Voi prezenta trei cazuri posibile pentru această atitudine:

1. Această indiferenţă va fi reală (la suprafaţă şi în profunzime) dacă scriitorul este echilibrat, lucid, inteligent. Atunci este complet prin el însuşi. Nu are deci *nevoie* de admiraţia celorlalţi pentru a crede în el însuşi. Reflecţia lui este *normală* şi corespunde realităţii.
2. Presupun că acest scriitor este stăpânit de sentimente de inferioritate. În ciuda talentului, îi este teamă să nu fie luat peste picior, să nu fie expus. Se teme că nu va putea reprezenta ceea ce aşteaptă ceilalţi de la el. Se preface indiferent în faţa admiraţiei, fuge de ceilalţi. Pentru a nu conştientiza teama şi fuga, născoceşte motive liniştitoare, în care crede. Indiferenţa sa este deci o compensaţie, iar reflecţia – *anormală*.
3. Din cauza sentimentului de inferioritate, el poate avea *nevoie* să pară „perfect" şi „detaşat de toate aceste baliverne a căror lipsă de valoare o cunoaşte prea bine!". Astfel, le întăreşte celorlalţi admiraţia pentru „modestia" sa, admiraţie de care are nevoie pentru a se simţi în siguranţă. Reacţie *anormală*: îşi acordă motive conştiente care nu corespund defel realităţii. Este un perfecţionist – deci un nevropat.

Aşadar, putem vedea bine diferenţa dintre reacţia normală şi cea nevrotică. Reacţia normală este autentică; cea nevrotică nu corespunde adevărului interior. Este asemenea unei cruste care, acoperind o rană, o împiedică să supureze.

Câteva exemple...

- Un gest curtenitor poate fi (din fericire!) autentic. Dar este uneori şi un simptom de nevroză. Presupun că o persoană este foarte angoasată dacă ceilalţi îi sunt ostili; că se simte vinovată, nelalocul ei, tracasată. Pentru a evita ostilitatea, ea va fi atunci politicoasă, drăguţă, prevenitoare, nu va îndrăzni să refuze nimic.
- Dezinvoltura poate fi normală; este vorba în acest caz de o detaşare şi de o uşurinţă datorate unei forţe interioare. Când este nevrotică? Atunci când subiectul „face" pe dezinvoltul, fără s-o conştientizeze, de altfel. Se sustrage astfel angoaselor provocate de sentimentele de inferioritate.
- Cultura vastă este în sine normală, dar uneori este şi un simptom de nevroză, ca, de exemplu, atunci când compensează mari umiliri.
- Loialitatea este o trăsătură minunată, dar poate fi la rândul ei nevrotică. De exemplu: persoana este loială, dar inconştient doreşte ca acest lucru să fie ştiut. Face asemenea manevre încât ceilalţi să-i constate loialitatea, să-i încredinţeze secrete, bani etc., pe care, de altfel, îi va păstra impecabil. Astfel, ea culege admiraţia, afecţiunea, încrederea de care, moral, are nevoie.
- A fi „un mare om" este normal, deşi un lucru rar, din nefericire! Dar tocmai faptul de a deveni astfel poate fi o compensaţie a inferiorităţii, dând sentimente de putere şi de dominaţie.

Observăm că doar analiza ne permite să spunem că un sentiment sau o acţiune sunt sau nu nevrotice! Un nevropat din cauza sentimentelor de inferioritate se va învârti mereu în jurul următoarelor puncte: *nevoia* de a domina, de putere, de forţă, de superioritate, de admiraţie. Aceste nevoi provin deci din sentimentele de neputinţă şi de slăbiciune. *Prin urmare, nevropatul va face totul pentru a împiedica ceea ce, în ochii lui, pare a fi o slăbiciune.* De exemplu:

- refuză „cu înverşunare" să accepte vreun sfat;
- are un spirit de contradicţie adesea feroce şi prompt, ca un tic;
- refuză „mândru" chiar şi cel mai mic ajutor care i se propune;
- vrea să trăiască „fără a cere nimic nimănui încât să nu fie dator nimănui şi să meargă cu fruntea sus...";
- refuză faptul că ar putea să nu aibă dreptate;
- nu suportă nici cea mai slabă urmă de critică etc.

De ce? Toate aceste acţiuni sunt totuşi normale! *Însă, pentru el, sunt o înjosire şi o slăbiciune.* Ce îşi spune acest nevropat? „Nu sunt eu aşa de slab încât să accept sfaturi...!", în loc de: „...fiind slab, sunt incapabil să recunosc existenţa altuia mai puternic şi mai experimentat decât mine".

Aceşti nevropaţi îşi doresc inconştient ca lumea să fie făcută după chipul şi asemănarea lor. (Ceea ce este tragic când este vorba de părinţi şi copii.) Interior, nu cedează niciodată şi pretind docilitate din partea anturajului, orice s-ar întâmpla.

Ostilitatea lor orgolioasă e declanşată de nimicuri. De exemplu, nevropatul încearcă o agresivitate surdă dacă e făcut să aştepte. În forul interior, se formează vagi senzaţii: „...nu sunt eu dintre cei pe care-i laşi s-aştepte şi am dreptul la mai mult respect". *Cyrano de Bergerac* este un astfel de nevropat, el şi mulţi alţii. Fizicul dizgraţios este la originea orgoliului său maladiv; *dacă Cyrano ar fi fost un om echilibrat de la bun început, nasul l-ar fi lăsat complet indiferent!*

Nevroza şi compensaţiile ei

Compensaţiile duc adesea la realizări sociale foarte utile. De exemplu, un copil multă vreme umilit se compensează stabilindu-şi ca scop răzbunarea şi un statut superior. Astfel, poate deveni un mare inginer, medic, avocat etc. Dar, în fond, rămâne un nefericit, de vreme ce compensaţia nu a dus defel la dispariţia sentimentului de inferioritate! În ciuda tuturor, el *simte* că împlinirea interioară nu există...

Cum am arătat-o deja, compensaţiile îmbracă adesea forma unui *autoritarism ascuns*. De exemplu:

- acestor nevropaţi le place să dea sfaturi, simt nevoia să traseze directive. Ei capătă astfel o senzaţie de putere, de forţă, de integritate; au sentimentul că sunt nişte „şefi" admiraţi şi respectaţi;
- resimt nevoia de a profesa, de a-i învăţa pe alţii (din acelaşi motiv);
- simt nevoia să conducă;
- încearcă deci *nevoia* de a-i ajuta pe ceilalţi, de a le fi alături, de a servi drept sprijin. Se simt umiliţi şi agresivi dacă nu se face apel la ei.

Toate aceste acţiuni sunt în mod clar anormale pentru că nevropaţii caută în ele un sentiment de superioritate, deci o apărare împotriva inferiorităţii anterioare.

Ei nu concep să fie „egalii" nimănui: ori se simt inferiori, ori, dimpotrivă, superiori. Dacă un nevropat „compensat" se simte inferior, va face totul pentru a epata, pentru a fi admirat datorită cunoştinţelor sale, pentru inteligenţa, profunzimea gândirii, politeţea sa, „căldura umană".

Prezintă evident o mare sete de prestigiu! O persoană nevropată îmi spunea odată, pomenind de studiile sociologice foarte aprofundate pe care le făcuse: „...ştiu multe lucruri acum... dar aceste studii m-au epuizat". Această constatare ar fi naturală la o persoană normală. Dar ce se întâmplă cu una nevropată? A studiat mult acest subiect puţin obişnuit (de unde senzaţia de superioritate); este epuizată (se subestimează tocmai pentru a-şi ridica valoarea, de vreme ce un surmenaj intelectual este adesea admirat... Aşa, ca un martir al ştiinţei!).

Alt caz: un nevropat, datorită sentimentului de inferioritate, doreşte să reuşească „din prima". Simte nevoia de a compune imediat ca Beethoven, de a juca teatru asemenea lui Molière, de a scrie precum Eminescu. Vrea ca încercările sale să fie adevărate lovituri de maestru! Dacă i se spune: „e bine, dar mai trebuie lucrat", se simte „demolat" cu intenţie. Are deci o ambiţie nemăsurată, nu din pricina certitudinii că poate (deşi o crede uneori), ci dintr-un adânc sentiment de neputinţă.

Alt caz: nevropaţii dau înapoi în faţa luptei, declarând că „nu-i interesează", „că-s mai presus de aceste nimicuri" etc.

Vă voi prezenta în continuare cazul automobilistului văzut din această perspectivă. Reacţiile nevropaţilor sunt întotdeauna foarte complicate. Este şi normal, de vreme ce

avem de-a face întotdeauna cu un amestec de inferioritate şi de superioritate! Să luăm, de exemplu, cazul unui nevropat care are o nevoie feroce de independenţă absolută, dar care, în acelaşi timp, simte nevoia să fie dependent, protejat, alintat. Observăm imediat mixtura nemaivăzută de sute de reacţii contradictorii! Pentru a fi analizate, aceste reacţii, gesturi, cuvinte, mimică trebuie prinse „din zbor" şi „secţionate". Ceea ce nu e mereu o treabă uşoară...

Automobilismul şi nevroza

Milioane de conducători auto nu suportă să fie depăşiţi. Este o reacţie pur nevrotică! Pentru ei, a fi depăşit înseamnă „a fi pus în inferioritate", ceea ce implică faptul că ajung să se identifice cu maşina! ... *Astfel puterea maşinii devine însăşi puterea lor.* Sentimentele lor de inferioritate trebuie să fie într-adevăr mari dacă se ajunge până acolo...

Aceşti nevropaţi nu vor gândi: „maşina mea a fost depăşită de o alta", ci „m-a depăşit altul". De altfel, este interesant să observi un automobilist cuprins de sentimente de inferioritate. Se află evident într-o stare de ostilitate şi de competiţie maladive şi reacţionează curent în două moduri: fie prin agresivitate, fie prin fugă. Nevroza agresivităţii este bine cunoscută în automobilism: furie înăbuşită, reflecţii absurde, sarcasme, insulte, depăşiri furibunde. Cât despre fugă, aceasta este adesea deghizată sub o falsă dezinvoltură, un fals respect pentru maşină. De exemplu:

- învins la demaraj, un automobilist nevropat va spune: „Cine, eu? Că doar nu-s nebun să-mi rablagesc maşinuţa... Să arunc bani pe fereastră pentru două secunde în plus? Nu sunt tâmpit!" (nu crede nici el o iotă din toate acestea, dar încearcă să-şi justifice inferioritatea în ochii celorlalţi...);
- dacă maşina sa nu este îndeajuns de puternică, atunci declară că „vitezometrul indică aiurea de la 80 în sus, arată prea puţin, ar trebui să-l repare". Dacă se crede „bătut", pretinde că „are chef să o ia mai încet", astfel încât ceilalţi să nu-şi bată joc de încetineala lui ca de-o slăbiciune. Sau, şi mai şi, conduce cu o singură mână, fals nonşalant şi fluierând o melodie.

Este deci vorba de reacţii care dau o *siguranţă interioară*. Încearcă să se simtă dezinvolt, calm, lucid, mai presus de o asemenea „competiţie stupidă". Aceste cuvinte nu corespund, desigur, climatului interior, care este ostil şi „fierbe la foc mic".

Sunt aceeaşi nevropaţi care reacţionează cu ostilitate dacă le este criticată puterea maşinii, pe care o confundă cu propria lor forţă! *Dacă am putea suprima aceste sentimente de inferioritate ale milioanelor de automobilişti, numărul accidentelor s-ar reduce la jumătate!* (P. Daco, 1995) Pentru că am împiedica astfel competiţia ostilă dintre nişte nevropaţi care nu-şi acceptă niciodată neputinţa.

Educaţia şi sentimentele de inferioritate

Sentimentele de inferioritate apar încă din primii ani de viaţă şi sunt cât se poate de normale. Orice copil se simte blocat şi neputincios în faţa forţelor care îl înconjoară. E mic şi slab; nu cunoaşte lumea, despre care nu are decât o impresie foarte confuză. Ne dăm oare seama cât de uriaşe trebuie să-i pară obiectele pe care le vede? *De aceea, orice copil caută, mai înainte de toate, să se simtă în siguranţă.* Trebuie să perceapă faptul că e ajutat, însă nu dominat ori tratat ca un obiect. Încet-încet, îşi afirmă

personalitatea; Eul său apare. Începe să caute această siguranţă în el însuşi, îşi încearcă forţele şi devine spontan. Educaţia trebuie să îi permită deci să ajungă să aibă încredere în el cât mai repede. *Educaţia ideală constă în a suprima, cât mai rapid, sentimentele de inferioritate şi în a îndruma copilul către certitudinea propriei valori.* Căci nucleul nevrozei apare dacă sentimentul de inferioritate rămâne aşa cum e şi invadează întreaga personalitate în cursul anilor următori. Devine atunci un complex care ajunge la maturitate precum o ciupercă otrăvitoare, sufocând personalitatea reală şi comandând mare parte a acţiunilor şi a gândurilor.

Or, realitatea este destul de sumbră! *Tot ceea ce subminează voinţa personală a copilului este un factor de nevroză.* La fel – tot ceea ce îi înfrânează spontaneitatea. Evident, totul depinde de spiritul în care se desfăşoară educaţia.

Mulţi educatori, din nefericire, întăresc sentimentele de inferioritate. Este de ajuns să ne gândim la mulţimea nemaipomenită a persoanelor autoritare, deci nevropate. Deţinem astfel cheia unui număr incalculabil de adulţi nevropaţi: este un cerc vicios al educatorilor nevropaţi şi al celor educaţi, care vor deveni la fel la rândul lor. Este clar că o persoană autoritară consolidează sentimente de inferioritate chiar şi în cel mai sănătos copil din lume.

Trebuie să privim lucrurile în faţă: un părinte cuprins de sentimente de inferioritate simte nevoia ca până şi copilul să-i rămână inferior. Are nevoie ca acesta să nu aibă o viaţă personală şi spontană; are nevoie de slăbiciunea copilului pentru a-şi întări sentimentele de dominare, care îi lasă impresia că e puternic.

Orice psiholog cunoaşte una dintre principalele cauze ale nevrozei adulte: *prea mulţi părinţi îşi domină copilul.*

Lipsa de afecţiune

Lipsa de afecţiune declanşează invariabil sentimente de inferioritate (frustrare) atât la copil, cât şi la adolescent. Când putem vorbi de lipsă de tandreţe? Lăsând la o parte eufemismele, aceasta se întâmplă atunci când un părinte îşi umileşte, domină, inferiorizează ori abandonează vizibil şi voluntar copilul. Totul se petrece pe faţă, dacă se poate spune aşa.

Oare frustrările produc sentimente de inferioritate?

Întrebarea pe care ar trebui să ne-o punem este: în educarea unui copil, care este scopul educatorilor? Vreau să spun: care este adevăratul scop, profund? Ţelul interior al unei persoane sănătoase va fi copilul însuşi. Educaţia va fi lucidă, corectă; persoana sănătoasă este capabilă să vadă binele copilului şi să uite de ea însăşi. Dar în cazul unui educator nevropat? Mai întâi, este el capabil să se lase pe sine deoparte? Nu, chiar de crede că o face. De ce? Pentru că nevroza îl obligă neîncetat să revină asupra lui însuşi, în căutarea unei compensaţii care să-i permită să trăiască. În cazul nevrozelor-autoritare, a şi găsit compensaţia în persoana copilului. Nevropatul îşi va camufla deci lipsa de afecţiune reală şi profundă şi va declara că nu are în vedere decât binele copilului. Lucru care îi va permite să domine, să frustreze, să inferiorizeze pe măsură ce trec anii...

Tot ceea ce distruge voinţa personală a copilului dă naştere unui sentiment de inferioritate, dacă cel în cauză are impresia unei diminuări a propriei valori. Dacă o persoană sănătoasă îşi pedepseşte copilul într-un mod just, n-avem nimic a ne teme. Copilul îşi va

spune: „unde-i lege, nu tocmeală...” şi nu se va simţi umilit. Dar nu se întâmplă la fel cu un copil educat de un nevropat, după cum am arătat-o pe larg. La el, totul concură la diminuarea sentimentului propriei valori!

Alte cauze...

Există, evident, o gamă întreagă de frustrări şi de inferiorizări. Pe lângă părinţii dominatori, există cei care transmit copilului propriile temeri maniacale (deci nevrotice). De exemplu: eternele recomandări să aibă grijă la accidente, la insecte, căzături, microbi etc. Recomandări repetate fără încetare: „ia-ţi un pulover de lână, nu eşti aşa de rezistent...”; „vezi să nu te loveşti/să nu te răneşti/fii cu ochii pe ceilalţi/ai grijă la ochi, mâini, picioare...” şi mai ştiu eu la ce altceva!

Am citat aici doar nişte exemple mărunte. Aceste recomandări sfârşesc prin a crea *o reţea de reflexe condiţionate şi prin a distruge încrederea pe care un copil trebuie să o aibă în el.* Dacă aceste „sfaturi” nu încetează şi provin dintr-o angoasă teribilă, cum aţi vrea atunci ca acel copil să-şi dezvolte propria forţă şi să nu sfârşească prin a-i fi lui însuşi teamă?

Atunci apar sentimentele de inferioritate.

Cum am spus-o deja, invidia dintre fraţi şi surori dă adesea naştere unei uri teribile. De altfel, valorile celor doi copii sunt prea des puse faţă în faţă. De exemplu: „uită-te la fratele tău, ia exemplu de la el... El e deştept!”. Sau, şi mai şi, se preferă făţiş un copil altuia ori i se arată că naşterea sa nu a fost dorită! Aceste sentimente de inferioritate riscă, evident, să se prelungească până la maturitate. De câte ori o fetiţă nu este lăsată să înţeleagă că „am fi preferat un băiat... dar, mă rog, dacă tot s-a născut, asta e!”. Această tendinţă absurdă a culturii noastre de a considera femeile inferioare (mă întreb de ce oare!) a condamnat jumătate din populaţia noastră să fie copleşită de sentimente de inferioritate.

Cea mai mare parte a femeilor încearcă astfel de sentimente dureroase pentru simplul fapt că nu sunt bărbaţi! De ce? Cultura noastră este în întregime bazată pe aşa-zisa superioritate masculină. Bărbatul a ajuns un fel de împărat al Terrei, rol în care nici el nu e departe de a crede! De-a lungul secolelor, femeii i-au fost interzise responsabilităţile exterioare, lăsându-i-se, drept unic domeniu de manifestare, afectivitatea personală. Bineînţeles, emanciparea femeii câştigă tot mai mult teren, dar un atavism milenar nu se smulge din rădăcină cu una, cu două... În cadrul tipului nostru de civilizaţie, femeia deţine încă un loc absurd de restrâns. Nu este naşterea unei fiice considerată adesea „un act ratat”? „E doar fată!” este o exclamaţie care îi însoţeşte deseori venirea pe lume. În acest caz, avem de-a face cu un intens egoism al părinţilor, care *îşi doresc un copil pentru satisfacerea propriilor nevoi interioare.* Dacă în mintea lor se află neîncetat ideea că „nu-i decât o fată!”, vor lăsa să se înţeleagă aceasta inclusiv de către copil, intenţionat sau nu. Inferioritatea feminină face parte dintr-o stare de spirit ridicolă, dar adânc ancorată. Nu e normal ca femeile să aibă, automat, sentimentul profund că sunt inferioare celorlalţi?

Încetează sentimentele de inferioritate ale femeii la vârsta adultă? Da, în cazul în care femeia este riguros echilibrată. Ea îşi asumă atunci rolul feminin cu bucurie şi o liniştită luciditate. Din nefericire, lichidarea totală a acestor sentimente este foarte rară la femeie. Totul este împotriva ei: mulţi bărbaţi, toate legile... chiar şi gramatica, unde

masculinul predomină! Şi dacă întrebăm numeroase femei, acestea răspund frecvent: „Eu? Mi-aş dori să fi fost bărbat...".

Acest lucru înseamnă că ele încearcă dorinţa de a se bucura de marile privilegii acordate părţii masculine. Mai mult, ele îşi doresc să posede calităţile care (după cât se pare) sunt apanajul masculinităţii, adică: forţă, curaj, independenţă, dreptul de a alege etc. Fiind copleşită de sentimente de inferioritate, este normal ca femeia „să protesteze" şi să caute o compensaţie. Este logic astfel că ea încearcă să respingă rolul de femeie şi să se îndrepte către cel masculin. Aceste proteste se traduc prin mers bărbătesc, haine masculine, tunsoare, competiţie sportivă, revendicări feminine. Ele intră astfel într-o competiţie agresivă cu bărbaţii.

Toate acestea sunt triste şi ridicole, dar s-a făcut totul pentru a le aduce aici. Două soluţii sunt posibile pentru aceste femei:

1. – senzaţia de neputinţă şi de resemnare;
2. – protestul, compensaţiile şi competiţiile.

Rezultatul? Bărbatul gândeşte: „...n-aş suporta să fiu depăşit sau comandat de o femeie!". Femeia, la rândul ei: „...aşa deci! Le arăt eu lor ce pot! O să vadă că sunt mai bună!".

Sentimentul feminin de inferioritate este deci o stare de spirit generală. Câţi taţi nu îşi doresc un copil pentru „a le continua numele, ascendenţa, profesia". Iarăşi un egoism feroce! Când spun „să-mi continue numele" ei înţeleg de fapt: „să am un băiat". Ce se întâmplă atunci uneori? Următorul lucru absurd: tatăl refuză mental ideea de a avea o fată. Va încerca deci să facă din ea un băiat. O va învăţa să se poarte „bărbăteşte"! O pune să practice diverse sporturi, o îmbracă băieţeşte, îşi îndeamnă fiica să îndeplinească treburi masculine etc. Ce va gândi atunci fata? Că tot ceea ce este masculin e bun, iar tot ceea ce este feminin e slab şi demn de dispreţ.

Ea dobândeşte astfel certitudinea că este inferioară din moment ce „nu e decât o femeie". Ne dăm seama de forţa fenomenală care i-ar trebui acestei tinere pentru a-şi regăsi rolul de femeie?

Eul normal se construieşte prin depăşirea dificultăţilor, nu fugind de ele sau negându-le într-un mod defensiv, automat şi orb.

3.3.8. Principii şi reguli utile pentru eu

I. Principiul autenticităţii

Subiectul este sfătuit să fie el însuşi, utilizând pentru aceasta unul sau mai multe dintre *sfaturile următoare*:

1. *Acceptă-te aşa cum eşti*, adică să nu-ţi consacri o parte din Eu pentru a lupta împotriva celeilalte jumătăţi, nici o parte din voinţă pentru a ascunde ceea ce eşti.
2. *Să fii spontan*, adică spune ceea ce simţi, ceea ce gândeşti să arăţi prin mimică, prin gesturi, prin expresii; fii furios dacă eşti furios, arată-te fericit dacă eşti fericit, refuză dacă ai chef să refuzi, acceptă dacă ai chef să accepţi etc.
3. *Destinde-te*, uită presiunea situaţiilor închipuite sau reale, deschide o breşă în zidul de apărare (fortăreaţa) al contracarărilor defensive, regăseşte-ţi râsul, umorul, bucuria.

4. *Afirmă-te*, învaţă să spui „eu", să-ţi exprimi ideile chiar dacă ţi se par neînsemnate, caraghioase, să faci lucruri originale sau care îţi fac plăcere ori îţi aduc un avantaj personal, fără să te acuzi pentru aceasta de egoism.
5. *Creează ceva care să te reprezinte*, în domenii simple şi fără reţineri.
6. *Acceptă (suportă) incertitudinea*, nu te speria de noutate, nici de necunoscut, nici de risc, încearcă să îndrăzneşti, să înfrunţi, să te lansezi, să experimentezi ceea ce nu ai îndrăznit niciodată să faci.
7. *Fii realist*, priveşte lucrurile şi oamenii aşa cum sunt, nu idealiza ceea ce este sordid, nici nu considera sordid ceea ce este normal; să nu crezi în mijloace magice, să nu aştepţi Absolutul şi să ştii că totul este relativ.

II. Principiul atacului distorsiunilor conceptuale

Subiectul trebuie să-şi analizeze diferitele anomalii ale universului personal şi comportamentul; de asemenea, i se poate explica cum poate corecta aceste anomalii:

1. *Deprecierea riscurilor*: să-i arăţi că pericolul de care se teme a fost probabil un pericol real în trecut, dar considerarea lui ca atare în prezent este imaginară (nu reală).
2. *Reabilitarea dorinţelor refulate*: să-i explici dorinţele pe care le-a evitat sau de care a fugit pentru că le considera anormale erau dorinţe marcate de Eul de atunci şi că aceste dorinţe nu sunt mai puţin normale decât altele.
3. *Înlăturarea mecanismelor de apărare perimate*: situaţiile actuale nu mai justifică unele mecanisme defensive; trebuie să-l determini pe subiect să-şi regăsească originalitatea prezentului, realitatea actualului împotriva repetării vechiului cerc vicios.

Aceste sfaturi sunt eficiente pentru persoanele normale, nu şi pentru cele cu nevroze şi psihopatii, ele având nevoie de psihoterapeuţi autentici.

III. Principiul restabilirii, în limitele posibilului, a puterii voinţei

Efectul comun al celor mai multe complexe îl reprezintă diminuarea forţei voinţei, sentimentul că simptomele prin care se manifestă complexele sunt mai puternice decât subiectul, iar el este neputincios în faţa lor, că ar vrea să fie altfel, dar nu poate.

Toate complexele, în formele primare (non-compensate), sunt benefice pentru creativitate deoarece stimulează individul să obţină performanţe mai bune, să fie competitiv în plan profesional şi social. Aşa cum s-a arătat de-a lungul prezentării acestor complexe, ele sunt trăite negativ de persoană, mai ales în plan afectiv emoţional, marcând prezenţa unor dificultăţi. Este foarte important pentru evoluţia normală a Eului ca persoana să depăşească greutăţile în mod specific, conştient, şi nu prin mecanisme de apărare şi compensatorii. Formele compensate ale complexelor, care marchează deja trecerea de la zona patologicului sunt dăunătoare creativităţii deoarece, îi blochează libertatea Eului atât de importantă pentru creaţie.

3.4. Tipurile psihologice ale lui C.G. Jung

Vom face câteva precizări care să înlesnească o mai bună cunoaştere a tipurilor psihologice.

În accepţia lui Jung **complexul** este: „o grămadă de amintiri încărcate afectiv şi, în acelaşi timp un nucleu conflictual capabil să deformeze înlănţuirea de idei şi sensul perceput". Din această perspectivă, Jung arată că este exagerat să considerăm complexul lui Oedip ca fiind generic pentru celelalte complexe. Astfel, se poate vorbi de un „conflict patern" când este un conflict cu tatăl, de un „conflict matern", de un „conflict fratern" sau de un „complex de putere" sau de „eşec" atunci când persoana se află în conflict cu Idealul Eului. Pentru Jung complexele, în general, sunt trecătoare având cauze mai mult sau mai puţin recente, fiind legate de anumite dificultăţi ale existenţei, de momente de criză, de drame. Pentru Jung, complexul lui Oedip este expresia dorinţei de reîntoarcere la mamă, dorinţă comună a copiilor de ambele sexe, care în anumite condiţii poate lua o formă erotică şi se poate fixa ca un complex. Pe de altă parte, Mama este sursa originară a vieţii, simbolul protecţiei şi al hranei, al păcii şi al fericirii, atunci când raportăm complexul ca atare, la inconştientul colectiv, la arhetipuri.

În stabilirea tipurilor psihologice Jung a combinat două mari categorii de variabile – respectiv temperamentul (extra/introversiunea) cu patru funcţii psihologice (gândire, sentiment, senzaţie, intenţie).

În cartea *Psihologia inconştientului* (1993, p. 91), Jung defineşte intro- şi extraversiunea după cum urmează.

Introversiunea la un subiect normal se exprimă printr-un comportament firesc binevoitor, meditativ, uşor distant, care nu se angajează cu plăcere în discuţii cu alţii, dar se descurcă foarte uşor în faţa obiectelor, se găseşte puţin defensiv şi se retrage în spatele unei atitudini de observator.

Extraversiunea, la un subiect normal se exprimă printr-un comportament natural prevenitor, aparent deschis şi îndatorat celor din jur, care se pliază uşor la toate situaţiile noi, care stabileşte rapid relaţii noi cu cei din jur, care se lansează adesea în necunoscut, fără teamă şi încrezător, îndepărtând obiecţiile care ar putea stânjeni spiritul.

După Jung, extraversiunea şi introversiunea sunt determinate biologic, nefiind dependente de educaţie sau instrucţie de tipul profesiei, de nivelul instruirii, de sex; nu sunt ereditare (copiii de la aceeaşi mamă au atitudini diferite), nu depind de experienţele de viaţă ale individului.

Jung a stabilit 8 tipuri psihologice normale şi altele 8 corespunzătoare acestora în sfera patologicului, tipuri pe care le-a denumit complexate.

1.a. Extravert-gândire – tip normal. Are foarte mare nevoie de a stăpâni faptele şi persoanele, de a planifica acţiunea, de a produce cât mai mult şi de a fi eficient. Manifestă grija de a convinge pe alţii. Are foarte mare încredere în sine şi în propria judecată. Acţionează prin realism afişat şi previziuni metodice. Este foarte mult angajat în viaţa practică fără să piardă din vedere spiritul teoretic al sistemului. Este îngrozit de confuzie, romantism, extravaganţă, de lucruri aiurite (fără sens).

1.b. Extravert-gândire – tip complexat. Manifestă aceleaşi dispoziţii ca tipul **1.a.**, iar în plan secundar este dominat de sentimente posesive, fiind deosebit de gelos şi bănuind pe alţii că îl desenează în negru, se ocupă de slăbiciunile şi defectele lui. Are o idee fixă, a eşecului personal.

2.a. Extravert-sentiment – tip normal. Deosebit de interesat de contactele sociale, urmărind cu mare grijă să existe acord şi afecţiune în relaţiile interumane. Îndrumă pe ceilalţi. Manifestă simpatie faţă de cei din jurul lui. Are gustul schimbărilor. Cooperarea şi participarea la activităţi desfăşurate în grup sunt spontane. Este înclinat să adopte opiniile grupului de apartenenţă, manifestând tendinţa spre sugestibilitate.

2.b. Extravert-sentiment – tip complexat. Aceleaşi dispoziţii ca tipul **a**, iar în plan secundar (în umbră) manifestă o intensă frică de singurătate, are nelinişti în privinţa adevărului, are tendinţa de a gândi prin prejudecăţi şi stereotipuri. Are obiceiul de a devaloriza fie persoanele, fie obiectele pe care le-a preţuit cel mai mult.

3.a. Extravert-senzaţie – tip normal. Are o grijă deosebită pentru realism şi un respect aparte faţă de experienţă. Simte nevoia de a fi mereu la curent cu noutăţile. Este un spirit prompt şi concret, cu o uşurinţă remarcabilă pentru rezolvarea problemelor practice materiale şi a situaţiilor cu un grad înalt de risc. Se caracterizează prin nevoia de a se bucura din plin la nivel senzorial, este în permanentă căutare a senzaţiilor şi senzaţionalului.

3.b. Extravert-senzaţie – tip complexat. Aceleaşi caracteristici ca tipul **a**, plus existenţa unor angoase excesive şi a unor manifestări obsesive cu privire la opiniile altora. Are idei bizare, este un tip fobic sau magic, în ciuda dependenţei marcante de experienţă fiind măcinat de îndoieli penibile asupra a ceea ce percepe el în mod real.

4.a. Extravert-intuiţie – tip normal. Are un simţ cu totul ieşit din comun pentru perceperea nuanţelor, a şanselor de succes, a posibilităţilor oferite, încercând să nu îi scape „ocaziile". Manifestă o încredere nemăsurată în flerul său personal şi în forma lui bună. Are un puternic spirit de sinteză. Simte ipotezele juste, manifestând în acelaşi timp un gust deosebit pentru risc. Este foarte delicat în raporturile sociale şi intime.

4.b. Extravert-intuiţie – tip complexat. Aceleaşi dispoziţii ca tipul **a**, iar în plan secundar se caracterizează printr-un ataşament excesiv pentru „adevăruri" pur imaginare. Este înclinat spre fixaţii sentimentale aberante faţă de oameni, chiar animale, care contravin modului său de a fi. Are grijă obsedantă pentru anumite senzaţii, tendinţe ipohondrice (de a se crede mereu bolnav).

5.a. Introvert-gândire – tip normal. Înclinat spre rigiditatea principiilor personale. Manifestă tendinţa de a se „decupla", de a se deconecta de la viaţa cotidiană nemijlocită şi de la relaţiile cu alţii, dezvoltând un sistem subiectiv întreţinut de ideea că există un adevăr unic, acesta fiind cel care trebuie să fie cunoscut. Manifestă intransigenţă şi duritate faţă de alţii. Adoră rigoarea până la fetişizarea ei, fiind de aceea inflexibil, riscând izolarea faţă de ceilalţi.

5.b. Introvert-gândire – tip complexat. Pe lângă tendinţele tipului **a** se adaugă următoarele: lăcomie pentru relaţii afective tandre, pe care de obicei le dispreţuieşte

profund. Devine plângăreţ, căutând securitatea în cadrul simpatiei de tip matern sau prin ritualuri magice de autoprotecţie.

6.a. Introvert-sentiment – tip normal. Deşi are o nevoie intensă de schimburi afective, acestea sunt selective şi se poartă sub masca unui om rece, inabordabil. Este un „sentimental" cu rezerve, fiind foarte vulnerabil, timid, îngrijorat să nu pară ridicol. Este romantic, având un idealism dezinteresat şi manifestând tendinţa către utopie sentimentală şi melancolie.

6.b. Introvert-sentiment – tip complexat. La manifestările tipului a se adaugă uneori frica de intrigi urzite împotriva lui, tendinţa de a despica firul în patru. Sub aparenţa preocupărilor pentru idealuri umanitare şi nevoi pur afective apare o grijă specială faţă de ceea ce gândesc alţii despre persoana lui, fiind îndemnat să supravegheze aceste urzeli împotriva lui, pe care le înlătură prin combinaţii inedite.

7.a. Introvert-senzaţie – tip normal. Are un spirit deosebit de analiză, care este însă detaşat de viaţa şi mişcarea reale, fiindcă nu are un contact direct cu ele. Se află într-o permanentă căutare a soluţiilor pur intelectuale, estetice (forme, muzică). Are preferinţa pentru singurătate sau manifestă interes pentru un grup restrâns de prieteni fideli sau la fel de iniţiaţi ca şi el. Are plăcerea imaginarului şi a reveriei politice. Colorează subiectiv universul.

7.b. Introvert-senzaţie – tip complexat. Tendinţele de mai sus sunt întrerupte de obsesii respinse de subiect, dar imperioase, constând în presimţirea unor pericole. Are dorinţa de a ghici secretele celorlalţi, pe care are obiceiul să-i considere *a priori* ca fiind inculţi, grosolani, dubioşi, rău intenţionaţi. Manifestă ataşament magic pentru anumite obiecte (amulete) sau anumite principii fără valoare obiectivă.

8.a. Introvert-intuiţie – tip normal. Este înclinat spre misticism, are gust pentru hermeneutică (simboluri, enigme şi interpretarea lor). Are preferinţă pentru ezoterism şi lucruri imateriale. Manifestă tendinţa de a face un mister asupra lucrurilor la care se gândeşte sau pe care le cunoaşte. Are o sensibilitate puternică deseori orientată spre fantasme creatoare. Îşi asigură un soi aparte de singurătate, fiind în comuniune cu forţe magice, care îl protejează.

8.b. Introvert-intuiţie – tip complexat. Tendinţele de la punctul a sunt completate în plan secundar de nevoi surprinzătoare cum ar fi afişarea unor manifestări grosolane, brutale de bucurie sau nevoia de a se face remarcat, uneori devenind extravagant. Manifestă un ataşament obsesiv faţă de anumite persoane sau obiecte într-un climat de hipersensibilitate cu totul penibilă.

Exerciţiu pentru aprecierea gradului de unitate sau disociere a Eului
(adaptat după R. Mucchielli – 1994)

1.a. Aveţi un moral puternic, rezistent? Depăşiţi relativ uşor dificultăţile, ele nu vă afectează starea de echilibru psihic?	1.b. Sunteţi uşor demoralizat? La întâmpinarea celei mai mici dificultăţi vă pierdeţi cu firea?
2.a. Înaintea luării unei decizii, deliberarea dumneavoastră interioară este rapidă şi clară?	2.b. Deliberarea dumneavoastră se prelungeşte într-o manieră penibilă ducând la apariţia unor stări conflictuale şi fiind însoţită de multiple ezitări?
3.a. După ce aţi făcut o alegere, aţi luat o hotărâre şi v-aţi angajat într-o anumită direcţie nu regretaţi nimic, având certitudinea intimă că aţi făcut cea mai bună alegere?	3.b. După o alegere sau o decizie care vă angajează într-o anumită direcţie, satisfacţia dumneavoastră este de scurtă durată şi în general cădeţi pradă regretelor?
4.a. Credeţi că sentimentele dumneavoastră sunt uşor de definit şi toate sunt destul de clare?	4.b. Găsiţi că sentimentele dumneavoastră sunt oarecum confuze, contradictorii, complicate?
5.a. Sunteţi, de obicei, o persoană destinsă (relaxată), care se simte în largul său? Vă purtaţi natural, firesc, fără să vă temeţi de încălcarea constrângerilor exterioare?	5.b. Sunteţi, de obicei, tensionat, încordat şi nu vă simţiţi în largul dumneavoastră? De cele mai multe ori jucaţi un rol care vi se impune, fiind mereu preocupat din cauza cuiva sau a ceva?

Răspuns: Cu cât aveţi mai multe răspunsuri de tip a, gradul de unitate şi echilibru al Eului dumneavoastră este mai puternic. Numărul mai mare de răspunsuri tip b sunt indicatori ai unei stări de conflict şi tensiuni cronice la nivelul Eului.

Bibliografie

Adler, A., 1949, *Connaissance de l'homme*, Éd. Payot, Paris.

Barel, Y., 1982, *La marginalité sociale*, P.U.F., Paris.

Baumeister, R.F., (ed.), 1993, *Self-Esteem: The Puzzle of Low Self-Regard*, Plenum Press, New York.

Bazin, R., 1990, *Développement personnel et entraînement mental*, ESF, Paris.

Brachfeld, O., 1945, *Les sentiments d'infériorité*, Éd. Du Mont-Blanc, Geneva.

Chandezon, G., Salou, J., 1985, *L'insecurité*, Chotard, Paris.

Chouvier, B. (ed.), 1998, *Matière a symbolization. Art, création et psychanalyse*, Éd. Dunod, Paris.

Daco, P. 1995, în Alfred Adler, *Les prodigieuses victoires de la psychologie moderne*, Éd. Marabont, Paris.

Freud, A., 1949, *Le moi et les mecanismes de défence*, P.U.F., Paris.

Jung, C.G., 1993, *Les types psychologigues*, P.U.F., Paris.
Kernis, M.H., 1995, *Efficacy, Agency, and Self-Esteem*, Plenum Press, New York.
Leary, M.R., 1999, „Making Sense of Self-Esteem", in *Psychological Science*, 8, 1, pp. 32-35.
Limbos, E., 1990, *Les barrages personnels dans les rapports humains*, ESF, Paris.
Limbos, E., 1994, *Les problèmes humains dans les groupes*, ESF, Paris.
Manus, A., 1987, *Psychoses et névroses de l'adulte*, P.U.F., Paris.
Mucchielli, R., 1992, *Les complexes personnels*, ESF, Paris.
Rogers, C., 1967, *Le développment de la personne*, Éd. Dunod, Paris.
Sarano, J., 1990, *Rester et devenir soi-même*, Le Centurion, Paris.
Shore, Sidney, 1990, „Les blocages de la creativité", in Jaoui, H., *La creativité. Mode d'emploi*, ESF, Paris.
Tangney, J.P., Fischer, K.W., 1995, *Self-Conscious Emotions : The Psychology of Shame, Guilt, Embarrassment, and Pride*, Guilford Press, New York.
Viguier, R., 1990, *Adler et l'adlerisme*, col. „Que sais-je ?", P.U.F., Paris.

Capitolul 4

INTELIGENŢA EMOŢIONALĂ

„Lumea este a entuziaştilor care nu se înfierbântă."

4.1. Însemnătatea emoţiilor

În capitolul referitor la dominanţa cerebrală şi creativitate am arătat că există tendinţa de a considera emisfera stângă, cea legată de limbaj şi de gândirea raţională, ca fiind mult mai valoroasă şi mai importantă decât emisfera dreaptă, care răspunde mai ales de imaginaţie, orientare în spaţiu, gândire simbolică şi intuiţie.

În mod similar s-a fomulat ideea că raţiunea, care este localizată în sistemul cortical, se opune emoţiei, situată în sistemul limbic, prima având un caracter pregnant obiectiv, iar cea de-a doua fiind eminamente subiectivă.

De fapt, în majoritatea dicţionarelor de psihologie, afectivitatea desemnează un nivel al existenţei care se defineşte prin antiteză cu conceptualizarea, cu raţiunea, unde totul este doar trăit de individ şi nu cunoscut în mod conştient. A. şi R. Mucchielli (1969) consideră că afectivitatea se caracterizează prin :

1. *implicare personală completă* (ceea ce ne vizează, ne „atinge" în mod individual şi singular) ;
2. faptul că este *esenţial psihosomatică sau fiziologică* (adică trăirea se desfăşoară mai curând în plan fizic, fiind însoţită de fenomene sau de senzaţii organice, funcţionale, decât la nivel conştient, sub forma sentimentelor) ;
3. *semnificaţii personale* pe care le atribuim condiţiilor noastre de existenţă şi mediului nostru care ne înconjoară ;
4. *puterea de determinare a comportamentului nostru*.

Structurile afectivităţii scapă conştiinţei, plasându-se la nivel inconştient. P.P. Neveanu (1978) arată că trăirile afective au grade de complexitate diferite, reactivitatea emoţională situându-se la niveluri biologice şi culturale diverse. În general, formele complexe ale afectivităţii, respectiv sentimentele, pasiunile, plasate la nivel cultural au un rol pregnant adaptativ pentru individ şi îi potenţează activitatea de cunoaştere. Psihologia socială experimentală, ca şi antropologia, consideră artificială şi inexactă opoziţia emoţie-raţiune. Emoţiile constituie evaluări sau judecăţi pe care le facem asupra lumii. Emoţia implică

o evaluare din partea subiectului cu privire la semnificaţia unui eveniment sau a unei situaţii. Această evaluare depinde de factori legaţi de cultură şi de personalitatea subiectului. Cu alte cuvinte, emoţia depinde de modul în care o persoană evaluează şi analizează o situaţie. Prin emoţii judecăm lumea ca fiind plăcută sau neplăcută, ca fiind bună sau rea, deci după un sistem de valori. A iubi sau a urî, a fi temător, a fi trist, a fi ruşinat, a fi mânios, a fi optimist etc. sunt judecăţi emoţionale asupra unor situaţii. Este de reţinut că emoţiile nu pot fi tratate doar la nivel biologic, psihofiziologic. Ele se definesc după dimensiuni specific umane, sociale, culturale şi din această perspectivă ele nu se opun raţiunii. M. Zlate (1991, pp. 68-69) a evidenţiat o serie de diferenţieri între afectivitate şi cogniţie referitoare la specificitatea instrumentelor de operare (operaţii, procese, procedee psihice), la măsura în care acestea sunt implicate în activitatea subiectului (cele intelectuale având o zonă mai restrânsă de angajare a subiectului comparativ cu afectivitatea), la modul de organizare a formelor psihice în cele două registre (intelectual şi, respectiv, emoţional). Autorul subliniază că procesele afective şi cele cognitive, deşi sunt diferite prin natura lor, sunt inseparabile în cadrul activităţii individului, aflându-se într-o strânsă interacţiune. De asemenea, se arată că dezacordurile între raţional şi afectiv intervin mai ales când ele se desfăşoară la niveluri diferite („nivelul intelectual superior se cuplează cu emoţii primare, violente, oarbe" – M. Zlate, 1991, p. 69), situaţie în care acestea au efecte dezadaptative.

Sistemul limbic este considerat ca sediu al vieţii emoţionale, în special nucleul amigdalian, denumit chiar „magazin al memoriei emoţionale" (D. Goleman). Creierul raţional (*thinking brain*) s-a dezvoltat pe baza celui visceral (*visceral brain*). Cele mai vechi rădăcini ale vieţii emoţionale se află în centrii olfactivi de la nivelul creierului arhaic sau visceral. Aceştia grupau stimulii exteriori în diferite categorii relevante: sexuali, comestibili, dăunători, prietenoşi sau duşmănoşi. În funcţie de semnificaţia stimulilor, individul se poate apropia sau îndepărta de aceştia. Deciziile „a şti ce să mănânci" sau „ce să faci într-o anumită situaţie" erau determinate numai de miros. Creierul visceral constă într-o aglomerare de neuroni, cunoscută sub numele de trunchi cerebral, situată la baza cutiei craniene, la capătul coloanei vertebrale. Aceste creier reglează funcţiile de bază ale organismului precum respiraţia, metabolismul, controlul reacţiilor motorii şi mişcările, asigurând supravieţuirea. Aceste creier rudimentar este alcătuit din două zone, numite *hipocamp* şi *amigdală* (sau *nucleu amigdalian*), unde se află şi centrii olfactivi, care la speciile primitive asigurau adaptarea la mediu. O dată cu apariţia mamiferelor s-a constituit sistemul limbic sau creierul emoţional, care prin capacitatea de memorare şi învăţare de care dispune asigură o mai bună adaptare la mediu. La om s-au dezvoltat emisferele cerebrale şi neocortexul, care reprezintă creierul raţional. O persoană căreia i-a fost extirpat nucleul amigdalian (amigdala) devine complet dezinteresată de oameni, nu stabileşte contacte umane, deşi poate să poarte bine o conversaţie cu semenii ei, pe care îi poate recunoaşte pentru scurt timp. În acelaşi timp, persoana îşi pierde capacitatea de a recunoaşte propriile trăiri, nu mai dispune de nici o posibilitate de a „simţi ce simte". Ea nu mai poate avea lacrimi de supărare, regret sau bucurie. Nucleul amigdalian are rolul decisiv în cadrul sistemului limbic (Le Doux, 1992) şi în plus are posibilitatea să preia orice fel de impulsuri nervoase adresate unor analizatori specializaţi (auz, văz), dacă aceştia se află în incapacitatea de a funcţiona datorită leziunilor sau a altor cauze. Deci, nucleul amigdalian este asemenea unei „santinele psihice" care

reacţionează în momentele de criză ale organismului, declanşând alarma la nivelul creierului, astfel încât organismul să reacţioneze corect (adaptat) în momentul respectiv. În cadrul sistemului limbic, hipocampul (zonă a sistemului limbic) este puternic implicat în memoria afectivă a individului, dându-i astfel posibilitatea să recunoască stările emoţionale încercate în faţa lucrurilor, oamenilor sau altor fiinţe. Deoarece sistemul limbic, răspunzător de afectivitate, are o relativă autonomie faţă de neocortex (sistemul cortical), în anumite situaţii – prezenţa unor stimuli care declanşează emoţii foarte puternice – există tendinţa persoanei de a declanşa reacţia de răspuns înainte de a cunoaşte bine situaţia, fiind binecunoscută „graba emoţiilor şi impulsurilor", care pe de o parte conduce uneori la răspunsuri inadecvate, iar pe de altă parte susţine acele puncte de vedere privind caracterul iraţional al afectivităţii. Desigur că aceste reacţii afective puternice şi impulsive sunt corectate de o altă regiune a creierului emoţional, şi anume de zona lobilor prefrontali care în stările de furie sau de anxietate puternică reevaluează mesajele care au declanşat stările respective şi asigură un caracter planificat şi organizat al acţiunilor subiectului. J.F. Le Doux şi W. Hirst (1986) au arătat că reacţiile emoţionale pot apărea înainte ca neocortexul (creierul raţional) să proceseze informaţia primită de la stimuli, întârziind astfel apariţia unei reacţii gândite. Această situaţie se datorează faptului că informaţiile primite de la stimuli ajung de la organele de simţ în talamus, iar de aici, mai întâi la amigdală şi apoi la neocortex. Zona prefrontală a cortexului lucrează însă împreună cu sistemul limbic (inclusiv zona amigdalei) şi funcţionează ca un fel de „manager al emoţiilor", asigurând gândirea acţiunii înainte de executarea ei propriu-zisă. Acest tip de conexiuni ale cortexului prefrontal cu sistemul limbic realizează legătura dintre emoţii şi gândire, cu efecte benefice.

Emoţiile sunt importante deoarece ele asigură:

Supravieţuirea

Natura a dezvoltat emoţiile noastre în decursul unei evoluţii de milioane de ani. Ca o consecinţă a acestui fapt, emoţiile noastre funcţionează astăzi ca un sistem interior de ghidare, delicat şi sofisticat. Emoţiile noastre ne atenţionează atunci când ne lipseşte impulsul natural. De exemplu, când ne simţim singuri, ne lipseşte nevoia de a comunica cu alţi oameni. Atunci când ne este frică, ne simţim respinşi, lipseşte nevoia de a fi acceptaţi.

Luarea deciziilor

Sentimentele şi emoţiile noastre constituie o valoroasă sursă de informaţii. Ne ajută să luăm hotărâri. Cercetările au arătat că atunci când sunt afectaţi centrii nervoşi din emisferele cerebrale, omul nu poate lua nici cele mai simple decizii. De ce? Pentru că nu ştie ce va simţi în legătură cu deciziile sale!

Stabilirea limitelor

Sentimentele noastre ne ajută să tragem nişte semnale de alarmă atunci când ne deranjează comportamentul unei persoane. Dacă învăţăm să ne încredem în ceea ce simţim şi să fim fermi în a exprima acest lucru, putem instiinta persoana respectivă de faptul că ne

simţim incomod, de îndată ce devenim conştienţi de acest fenomen. Acest lucru ne va ajuta în trasarea graniţelor care sunt necesare pentru protejarea sănătăţii noastre mentale şi psihice.

Comunicarea

Sentimentele noastre ne ajută să comunicăm cu ceilalţi. Expresia feţei noastre, de exemplu, poate exprima o gamă largă de sentimente. Dacă arătăm trişti şi răniţi, le semnalăm celorlalţi că avem nevoie de ajutorul lor. Dacă suntem mai iscusiţi în arta comunicării verbale, vom fi în stare să exprimăm mai mult din nevoile noastre emoţionale, având astfel posibilitatea de a le simţi mai bine. Dacă reuşim să fim cât se poate de receptivi la problemele emoţionale ale celorlalţi oameni, suntem mai capabili să-i facem să se simtă importanţi, înţeleşi şi iubiţi.

Unitatea

Sentimentele noastre sunt probabil cea mai mare sursă de unitate a tuturor membrilor speciei umane. În mod sigur, convingerile noastre religioase, politice, culturale nu ne-au unit. De fapt, ne-au despărţit de prea multe ori, într-un mod tragic şi uneori chiar fatal. Pe de altă parte, sentimentele sunt universale. Charles Dickens însuşi a scris despre acest lucru cu mulţi ani în urmă într-una dintre cărţile lui mai puţin cunoscute, intitulată *Expresia sentimentelor la om şi la animal*. Sentimentele de empatie, compasiune, cooperare şi iertare, de exemplu, au potenţialul de a ne uni ca specie. Vorbind la modul general, sentimentele ne unesc, convingerile ne despart.

Cercetătorii au investigat dimensiunile inteligenţei emoţionale folosindu-se de concepte adiacente cum ar fi aptitudinile sociale, competenţa interpersonală, maturitatea psihologică şi conştienţa emoţională. S-au cercetat concepte precum „dezvoltare socială", „învăţare socială şi emoţională" şi „inteligenţă personală", toate având ca scop „creşterea nivelului competenţei sociale şi emoţionale". S-au dezvăluit astfel strânsele legături între inteligenţa emoţională şi celelalte fenomene – conducere, performanţa de grup, performanţa individuală, schimbări sociale interpersonale, adaptare la schimbări.

Inteligenţa emoţională ne armonizează cu mediul şi cu noi înşine.

4.2. Definirea şi caracterizarea inteligenţei emoţionale (IE)

Psihologul W. Mischel de la Universitatea Stanford a aplicat unor copii în vârstă de 4 ani un test cu „acadele" care poate preconiza cât de bine se vor adapta aceştia ca liceeni. Testul constă în a le oferi copiilor o singură acadea chiar în acel moment sau două acadele peste o anumită perioadă de timp când se va întoarce supraveghetorul. Este un test de inteligenţă emoţională. Copiii care-şi pot controla sentimentele/emoţiile şi au suficientă răbdare pentru a primi două acadele, se dovedesc a fi nu doar mai capabili din punct de vedere emoţional, ci şi mai competenţi la şcoală şi-n viaţa de toate zilele.

Toate aceste descoperiri şi alte indicii privind sentimentele noastre şi consecinţele lor sunt cuprinse în cartea lui Daniel Goleman intitulată *Inteligenţa emoţională*. Cartea

subsumează rezultatele unor cercetări care arată că dezvoltarea emoţională a elevilor este decisivă pentru succesul lor în viaţă şi nu doar pentru rezultatele şcolare.

De exemplu, cercetătorii au demonstrat că elevii care au sistem emoţional stabil la vârsta de 4 ani au rezultate mult mai bune la diversele examinări de admitere la facultate. Capacitatea de a recunoaşte şi de a face faţă emoţiilor duce la performanţe mai mari la şcoală, în muncă şi în relaţiile interumane.

Plecându-se de la rolul adaptativ al afectivităţii s-a constatat că persoanele care au un cotient intelectual (QI – indice al nivelului de dezvoltare a inteligenţei, stabilit prin raportarea vârstei mentale la vârsta cronologică) înalt sau o inteligenţă academică foarte bine dezvoltată se descurcă mult mai puţin în viaţa de zi cu zi, în timp ce altă categorie de subiecţi, deşi au un QI mai redus în comparaţie cu primii, au rezultate deosebite în practică. De unde a apărut întrebarea: „Cum reuşesc aceştia să aibă succese în situaţii critice, să facă faţă oricând în împrejurări de viaţă?". Sternberg (1988) a rugat oamenii de pe stradă să arate ce înţeleg ei printr-o persoană inteligentă. În urma analizei răspunsurilor la acest sondaj a ajuns la concluzia că ei dispun de o altă abilitate decât inteligenţa academică, datorită căreia reuşesc să depăşească obstacolele vieţii de zi cu zi. Această abilitate a fost raportată iniţial la inteligenţa socială care desemnează capacitatea de a înţelege şi de a stabili relaţii cu oamenii.

Thorndike definea **inteligenţa socială** ca fiind capacitatea de a înţelege şi de a acţiona inteligent în cadrul relaţiilor interumane. H. Gardner (1993), în teoria sa privind inteligenţele multiple, rezervă un loc important acelor forme de inteligenţă care permit omului o adaptare superioară la mediul social mai apropiat sau îndepărtat lui. Astfel, el a introdus termenii de inteligenţă interpersonală şi intrapersonală.

Inteligenţa interpersonală se referă la abilitatea de a-i înţelege pe ceilalţi, de a cunoaşte ceea ce-i motivează pe oameni, cum muncesc ei, cum poţi să cooperezi mai bine cu ei. De aceea, Gardner apreciază că cei mai buni profesori, politicieni, lideri spirituali dispun în cel mai înalt grad de această formă a inteligenţei.

Inteligenţa intrapersonală constă în abilitatea de a se întoarce spre sine, în interiorul propriei persoane; reprezintă abilitatea de a forma cu acurateţe un model vertical riguros al sinelui şi de a folosi acest model pentru a acţiona adecvat în viaţă. Formarea inteligenţei intrapersonale echivalează cu un ghid de comportare bazat pe o aprofundată cunoaştere personală.

Mulţi psihologi şi-au dat seama că această abilitate care asigură succesul în viaţa cotidiană este, pe de o parte, distinctă de inteligenţa academică (teoretică), dar, pe de altă parte, constituie un fel de sensibilitate specifică faţă de practică şi relaţiile interumane. Astfel s-a născut o nouă formă de inteligenţă – cea emoţională.

Termenul „inteligenţă emoţională" a fost formulat pentru prima dată într-o teză de doctorat, în S.U.A., în 1985. Wayne Leon Payne considera că inteligenţa emoţională este o abilitate care implică o relaţionare creativă cu stările de teamă, durere şi dorinţă.

De fapt D. Wechsler, autorul setului de teste standardizate pentru inteligenţă (academică sau teoretică), a remarcat că adaptarea individului la mediul în care trăieşte se realizează atât prin elementele cognitive, cât şi prin cele non-cognitive. Aspectele non-cognitive ale inteligenţei includ factori de ordin afectiv, personal şi social, fiind esenţiale pentru reuşita în viaţă a individului.

Studiile privind inteligenţa emoţională sunt relativ recente, ele debutând în jurul anilor '90. S-au conturat trei mari direcţii în definirea inteligenţei emoţionale, reprezentate de: 1. John D. Mayer şi Peter Salovey; 2. Reuven Bar-On; 3. Daniel Goleman.

1. **Mayer şi Salovey** (1990, 1993) consideră că inteligenţa emoţională implică: a) abilitatea de a percepe cât mai corect emoţiile şi de a le exprima, b) abilitatea de a accede sau genera sentimente atunci când ele facilitează gândirea, c) abilitatea de a cunoaşte şi înţelege emoţiile şi de a le regulariza pentru a promova dezvoltarea emoţională şi intelectuală. Prin această definiţie, cei doi autori au vrut să evidenţieze intercondiţionările pozitive între emoţie şi gândire.
2. În cadrul celei de-a doua versiuni de tratare a inteligenţei emoţionale se află studiile, realizate de-a lungul a 25 de ani, de **Reuven Bar-On**. În 1992, Reuven Bar-On, doctor la Universitatea din Tel Aviv, a stabilit şi el componentele inteligenţei emoţionale pe care le grupează în felul următor:

Aspectul intrapersonal

- *conştientizarea propriilor emoţii* – abilitatea de a recunoaşte propriile sentimente;
- *optimism (asertivitate)* – abilitatea de a apăra ceea ce este bine şi disponibilitatea de exprimare a gândurilor, a credinţelor, a sentimentelor, dar nu într-o manieră distructivă;
- *respect – consideraţie pentru propria persoană* – abilitatea de a respecta şi accepta ce este (la bază) bun;
- *autorealizare* – abilitatea de a realiza propriile capacităţi potenţiale, capacitatea de a începe să te implici în căutarea unor scopuri, ţeluri care au o anumită semnificaţie şi un anumit înţeles pentru tine;
- *independenţă* – abilitatea de a te direcţiona şi controla singur în propriile gânduri şi acţiuni, capacitatea de a fi liber de dependenţele emoţionale.

Aspectul interpersonal

- *empatie* – abilitatea de a fi conştient, de a înţelege şi a aprecia sentimentele celorlalţi;
- *relaţii interpersonale* – abilitatea de a stabili şi a menţine (întreţine) relaţii interpersonale reciproc pozitive, acest lucru caracterizându-se prin intimitate, oferire şi primire de afecţiune;
- *responsabilitate socială* – abilitatea de a-ţi demonstra propria cooperativitate ca membru contribuabil şi constructiv în grupul social căruia îi aparţii sau pe care l-ai format.

Adaptabilitate

- *rezolvarea problemelor* – abilitatea de a fi conştient de probleme şi de a defini problemele pentru a genera şi implementa potenţialele soluţii efective;
- *testarea realităţii* – abilitatea de a stabili, a evalua (a aprecia) corespondenţele între ceea ce înseamnă o experienţă (trăire) şi care sunt obiectivele existente;
- *flexibilitate* – abilitatea de a-ţi ajusta gândurile, emoţiile şi comportamentul pentru a schimba situaţia şi condiţiile.

Controlul stresului

- *toleranţa la stres* – abilitatea de a te împotrivi evenimentelor şi situaţiilor stresante fără a te poticni şi, de asemenea, abilitatea de a face faţă acestora în mod activ şi pozitiv;
- *controlul impulsurilor* – abilitatea de a rezista sau a amâna impulsivitatea şi de a goni tentaţia care te determină să acţionezi în grabă.

Dispoziţia generală

- *fericire* – abilitatea de a te simţi satisfăcut de propria viaţă, de a te distra singur şi împreună cu alţii, de a te simţi bine;
- *optimism* – abilitatea de a vedea partea strălucitoare a vieţii, de a menţine o atitudine pozitivă chiar în pofida adversităţilor.

Aceşti cinci factori, componente ale inteligenţei emoţionale (IE) se evaluează prin teste specifice. Suma punctelor obţinute la aceste teste reprezintă *coeficientul de emoţionalitate*, QE. De obicei, tipul de persoană care cunoaşte succesul în viaţă are un QE ridicat, considerându-se că se poate prevedea succesul în viaţă şi prin stabilirea coeficientului de emoţionalitate.

După cei doi autori, în cadrul inteligenţei emoţionale sunt incluse următoarele capacităţi grupate în *cinci domenii*:

- **Conştiinţa de sine a propriilor emoţii:** introspecţia, observarea şi recunoaşterea unui sentiment în funcţie de modul în care ia naştere;
- **Stăpânirea emoţiilor:** conştientizarea elementelor care stau în spatele sentimentelor, aflarea unor metode de a face faţă temerilor, anxietăţii, mâniei şi supărărilor;
- **Motivarea interioară:** canalizarea emoţiilor şi sentimentelor pentru atingerea unui scop, însoţită de controlul emoţional, care presupune capacitatea de a reprima impulsurile şi de a amâna obţinerea gratificaţiilor, recompenselor;
- **Empatia:** capacitatea de a manifesta sensibilitate şi grijă faţă de sentimentele altora, persoana fiind în stare să aprecieze diferenţele dintre oameni;
- **Stabilirea şi dirijarea relaţiilor interumane:** se referă la competenţa şi aptitudinile sociale, persoana fiind în stare să cunoască, să analizeze şi să controleze emoţiile altora.

3. A treia mare direcţie în abordarea inteligenţei emoţionale este reprezentată de **D. Goleman** (1995). D. Goleman a urmat facultatea de psihologie la Harvard fiind preocupat de studiul creierului, creativităţii şi comportamentului. Este şi ziarist la *New York Times*, ceea ce l-a condus spre o extindere a înţelesului conceptului de inteligenţă şi la popularizarea acestuia în reviste fără profil ştiinţific. În viziunea lui, constructele care compun această formă a inteligenţei sunt:

- **conştiinţa de sine** – încredere în sine;
- **auto-controlul** – dorinţa de adevăr, conştiinciozitatea, adaptabilitatea, inovarea;
- **motivaţia** – dorinţa de a cuceri, dăruirea, iniţiativa, optimismul;
- **empatia** – a-i înţelege pe alţii, diversitatea, capacitatea politică;
- **aptitudinile sociale** – influenţa, comunicarea, managementul conflictului, conducerea, stabilirea de relaţii, colaborarea, cooperarea, capacitatea de lucru în echipă.

Steve Hein (1996) încearcă o prezentare a inteligenţei emoţionale pe baza consultării celor mai recente lucrări. În opinia sa, există mulţi oameni care oferă propriile lor definiţii inteligenţei emoţionale. Peter Salovey şi John Mayer au publicat prima definiţie precisă a inteligenţei emoţionale în 1990. Tot atunci, Mayer şi Salovey împreună cu M. Di Paolo au publicat primul test de aptitudini pentru inteligenţa emoţională. De atunci, Mayer şi Salovey s-au plasat în fruntea abordării ştiinţifice a acestei probleme, numele lor fiind adesea asociat cu acest concept.

În cartea sa din 1995, Daniel Goleman şi-a formulat definiţia inteligenţei emoţionale pe baza lucrării lui Mayer şi a lui Salovey din 1990. Totuşi, Goleman a adăugat multe lucruri la ceea ce el a prezentat ca fiind inteligenţa emoţională. În mod evident, el a făcut aceasta singur, fără sprijinul sau acordul comunităţii academice. Astfel, el a adăugat câteva variabile care ar putea fi mai bine numite „trăsături de personalitate sau de caracter" decât componente ale inteligenţei emoţionale. De exemplu, a prezentat optimismul, perseverenţa şi capacitatea de a amâna satisfacţiile ca aspecte majore ale inteligenţei emoţionale. A inclus, de asemenea, una dintre temele sale favorite de cercetare, ceea ce el numeşte „curgere" (*flow*). Acesta este un subiect despre care scrisese pe când studiase meditaţia, religiile orientale şi stările transformate ale conştiinţei. Cartea lui Goleman despre inteligenţa emoţională a reuşit să devină foarte populară. Drept rezultat, mulţi au acceptat rapid definiţia extinsă a inteligenţei emoţionale elaborată de Goleman.

După afirmaţiile sale, S. Hein, ca majoritatea autorilor, a încercat să adauge propria lui contribuţie „confuziei" referitoare la inteligenţa emoţională, astfel încât în cartea sa din 1996 a oferit câteva definiţii alternative. Astfel, după el, inteligenţa emoţională înseamnă:

1. să fii conştient de ceea ce simţi tu şi de ceea ce simt alţii şi să ştii ce să faci în legătură cu aceasta;
2. să ştii să deosebeşti ce-ţi face bine şi ce-ţi face rău şi cum să treci de la rău la bine;
3. să ai conştiinţă emoţională, sensibilitate şi capacitate de conducere care să te ajute să maximizezi pe termen lung fericirea şi supravieţuirea.

Hein a mai enumerat o serie de componente specifice ale inteligenţei emoţionale, care au fost preluate din lucrările lui Mayer şi ale lui Salovey:

- *conştiinţa de sine* – să fii conştient de propriile emoţii atunci când acestea te cuprind;
- *să fii cunoscător din punct de vedere emoţional* – să fii capabil să identifici şi să etichetezi sentimente specifice în tine însuţi şi în alţii; să fii capabil să discuţi despre emoţii şi să le comunici în mod clar şi direct;
- *Capacitatea de a fi empatic* în raport cu ceilalţi, de a simţi compasiune pentru ei, de a-i confirma, de a-i motiva, de a-i inspira, de a-i încuraja şi de a-i consola (alina);
- *capacitatea de a lua decizii înţelepte* folosind un echilibru sănătos al emoţiilor şi al raţiunii, de a nu fi nici prea emoţional, nici prea raţional;
- *capacitatea de a reuşi să-ţi asumi responsabilitatea pentru propriile emoţii*, mai ales responsabilitatea pentru propria motivare şi propria fericire.

În prezent, există un dezacord dacă inteligenţa emoţională e mai mult un potenţial înnăscut ori dacă ea reprezintă un set de abilităţi, competenţe sau îndemânări învăţate. D. Goleman (1998) susţine că „spre deosebire de gradul de inteligenţă, care rămâne

acelaşi de-a lungul vieţii sau de personalitatea care nu se modifică, competenţele bazate pe inteligenţa emoţională sunt abilităţi învăţate".

S. Hein, analizând afirmaţia lui D. Goleman consemnată mai înainte, apreciază că acesta omite în primul rând existenţa unor diferenţe în potenţialul genetic înnăscut pentru inteligenţa emoţională. Pe de altă parte, afirmaţia lui Goleman potrivit căreia personalitatea nu se modifică de-a lungul vieţii se află în contradicţie cu viziunea acestuia despre inteligenţa emoţională, în structura căreia include aspecte ale personalităţii cum ar fi optimismul şi perseverenţa. Cu alte cuvinte, în opinia lui Goleman orice om îşi poate ridica gradul de inteligenţă emoţională prin educaţie şi exerciţii, dar unele componente ale inteligenţei emoţionale sunt tratate ca însuşiri de personalitate şi deci nu s-ar putea modifica pe parcursul vieţii individului.

Mayer şi Salovey şi-au actualizat, în cartea din 1997, definiţia dată inteligenţei emoţionale, arătând că: „În cealaltă lucrare a noastră (1990) am definit inteligenţa emoţională în funcţie de abilităţile pe care implică. Astfel, într-una dintre primele noastre definiţii consideram inteligenţa emoţională ca fiind «capacitatea de a controla propriile sentimente şi sentimentele celorlalţi, capacitatea de a face diferenţa între ele, precum şi folosirea acestor informaţii pentru ghidarea propriului mod de gândire şi a propriilor acţiuni». Dar, în prezent această definiţie, ca şi altele ni se par vagi, incomplete chiar sărăcăcioase, în sensul că ele se referă doar la emoţia observabilă şi la modalităţile de a o regla, omiţându-se sentimentele. Sentimentele ca forme superioare, complexe, relativ stabile ale afectivităţii şi cu un grad înalt de conştientizare favorizează interacţiunile optime ale emoţionalităţii cu raţionalitatea. De asemenea, inteligenţa emoţională înseamnă şi abilitatea de a înţelege emoţiile, presupunând cunoaşterea emoţiilor şi reglarea lor astfel încât ele să poată contribui la dezvoltarea intelectuală şi emoţională".

S. Hein, ţinând seama de noile definiţii ale inteligenţei emoţionale, renunţă să mai includă în structura acesteia motivarea emoţiilor, pe care o apreciază doar ca un indicator al ei.

Ridicarea nivelului inteligenţei emoţionale şi a „culturii emoţionale" presupune parcurgerea mai multor etape.

În prima fază este necesară *identificarea propriilor emoţii*, unde este recomandabilă folosirea listei de cuvinte care desemnează sentimente (listă întocmită de Hein).

Apoi urmează *faza de asumare a responsabilităţii* pentru emoţiile identificate, lucru care este dificil.

Etapele următoare sunt din ce în ce mai grele, presupunând *învăţarea compasiunii şi empatiei* şi încercarea de a le aplica în practică zi de zi. Ca elemente ajutătoare, autorul recomandă citirea cât mai multor lucrări despre emoţii („în primul rând cele scrise de el"), găsirea unui loc sigur (de exemplu, un jurnal personal) pentru exprimarea adevăratelor sentimente, lecturarea a numeroase cărţi şi vizionarea filmelor de factură emoţională, etichetarea sentimentelor, trăirea („simţirea") propriilor sentimente, evitarea oamenilor care te desconsideră, te socotesc neînsemnat.

Mayer şi Salovey au încercat să pună în evidenţă mai multe **niveluri ale formării inteligenţei emoţionale**, şi anume:

I. evaluarea perceptivă şi exprimarea emoţiei;
II. facilitarea emoţională a gândirii;
III. înţelegerea şi analiza emoţiilor şi utilizarea cunoştinţelor emoţionale;
IV. reglarea emoţiilor pentru a provoca creşterea emoţională şi intelectuală.

În cadrul fiecărui nivel există mai multe trepte, după cum urmează:

I. Percepţia, evaluarea şi exprimarea emoţiilor

- capacitatea de a identifica emoţia în propriile gânduri, sentimente şi stări fizice;
- capacitatea de a identifica emoţii la alţii, în proiecte, opere de artă, limbaj, sunet, comportament;
- capacitatea de a exprima emoţiile cât mai precis şi de a exprima nevoile legate de sentimente;
- capacitatea de a distinge între sentimente precise şi imprecise sau sincere şi nesincere.

Acest prim nivel se referă la acurateţea cu care un individ poate identifica emoţiile şi conţinutul emoţional, atât la propria persoană, cât şi la cel din jurul său, la acurateţea exprimării şi manifestării emoţiilor.

II. Facilitarea emoţională a gândirii

- emoţiile dau prioritate gândirii prin direcţionarea atenţiei asupra informaţiei importante;
- emoţiile sunt suficient de clare şi accesibile încât pot fi generate ca ajutor pentru judecată şi memorie în privinţa sentimentelor;
- oscilaţia stărilor emoţionale schimbă perspectiva subiectului de la optimism la pesimism, determinând luarea în consideraţie a mai multor puncte de vedere;
- stările emoţionale încurajează în mod diferit o anumită modalitate de rezolvare când fericirea facilitează motive inductive pentru creativitate.

La acest nivel, emoţia influenţează pozitiv gândirea. Dacă în primii ani de viaţă emoţia acţionează în special ca modalitate de semnalizare şi de alertare a individului, asigurându-i supravieţuirea, pe măsură ce omul se maturizează, emoţiile încep să-i modeleze gândirea, să o influenţeze, atrăgându-i atenţia asupra modificărilor importante din interiorul său sau din mediul înconjurător, modificări necesare unei bune adaptări. Abilitatea de a genera emoţii poate facilita gândirea, în sensul că anticiparea modului în care s-ar putea simţi un individ în anumite situaţii poate să-l ajute în luarea deciziilor, în orientarea comportamentului său într-o direcţie sau alta.

Pe de altă parte, starea emoţională a unei persoane determină un anumit fel de a privi lucrurile. Astfel, o dispoziţie emoţională pozitivă duce la o gândire optimistă, pe când dispoziţia negativă generează pesimism. Dacă oamenii conştientizează acest lucru, vor reuşi să-şi schimbe starea afectivă de moment şi, indirect, viziunea asupra situaţiei, modul de a acţiona şi de a reacţiona.

III. Înţelegerea şi analizarea emoţiilor. Utilizarea cunoştinţelor emoţionale

- capacitatea de a înţelege emoţiile şi de a folosi cuvintele despre emoţii;
- recunoaşterea asemănărilor şi diferenţelor dintre stările emoţionale (de exemplu, între a plăcea şi a iubi; între a supăra şi a înfuria);
- cunoaşterea semnificaţiei stărilor emoţionale în funcţie de situaţiile şi relaţiile complexe în care se produc (de exemplu, legătura dintre tristeţe şi pierdere);
- recunoaşterea emoţiilor complexe, contradictorii în funcţie de situaţiile în care apar (de exemplu, dragoste şi ură faţă de aceeaşi persoană);
- recunoaşterea amestecurilor, combinaţiilor de emoţii (de exemplu, speranţa este o combinaţie a încrederii şi optimismului);

- cunoaşterea modului de evoluţie şi de transformare a emoţiilor în funcţie de situaţii (de exemplu, supărarea se poate intensifica şi preschimba în furie, transformându-se ulterior în satisfacţie sau, dimpotrivă, în vină etc.) şi orientarea atenţiei spre legăturile specifice care pot exista între emoţii;
- capacitatea de a interpreta sensul emoţiilor în relaţii cum ar fi tristeţea, care se instalează în urma unor pierderi;
- capacitatea de a înţelege sentimentele complexe sau cele simultane precum cele de dragoste şi ură sau înfiorarea privită ca o combinaţie între teamă şi surpriză;
- capacitatea de a recunoaşte tranzitul posibil de la o emoţie la alta, spre exemplu, trecerea de la furie la satisfacţie sau de la furie la ruşine.

IV. Reglarea emoţiilor pentru a promova creşterea emoţională şi intelectuală

- capacitatea de a fi deschis, de a accepta atât sentimentele plăcute, cât şi pe cele neplăcute;
- capacitatea de a utiliza sau de a se elibera de o emoţie, după voinţă, în funcţie de utilitatea sau de importanţa ei;
- capacitatea de a monitoriza emoţiile în raport cu sine sau cu ceilalţi astfel încât subiectul să poată recunoaşte cât sunt aceştia de precişi, tipici, influenţabili sau rezonabili;
- capacitatea de a manipula atât emoţia proprie, cât şi pe a celorlalţi prin moderarea emoţiilor negative şi sublinierea (evidenţierea) celor plăcute, fără a reprima sau exagera informaţia pe care o conţin.

Jeanne Segal (1999) a pus în evidenţă patru componente ale inteligenţei emoţionale, şi anume: conştiinţa emoţională, acceptarea, conştiinţa emoţională activă şi empatia.

Prima componentă vizează trăirea în mod autentic a tuturor emoţiilor care ne încearcă, lăsând deoparte deprinderile intelectuale prin intermediul cărora avem tendinţa să gândim emoţiile. Pentru a dezvolta autocontrolul emoţiilor, autoarea recomandă exerciţii specifice de conştientizare a senzaţiilor corporale şi a emoţiilor.

Cea de-a doua componentă presupune acceptarea emoţiilor conştientizate, adică asumarea responsabilităţii propriilor trăiri afective. Aceasta nu înseamnă resemnare şi pasivitate faţă de emoţii, ci deschidere atât faţă de cele plăcute, cât şi faţă de cele neplăcute.

Conştientizarea emoţională activă înseamnă să trăieşti experienţa prezentă şi nu ceea ce ai simţit în trecut. Această componentă presupune conştientizarea a tot ceea ce simţi, a cauzelor emoţiei, a realităţii şi a situaţiei în care te afli, pentru a putea fi echilibrat, a gândi limpede şi a nu fi influenţat de emoţiile trecute.

Empatia se referă la abilitatea de a ne raporta la sentimentele şi la nevoile celorlalţi, fără a renunţa la propria experienţă emoţională. Empatia presupune înţelegerea celuilalt, participarea la problemele sale emoţionale, fără a te implica în rezolvarea acestora.

Formarea inteligenţei emoţionale este într-o mare măsură tributară unor obişnuinţe/automatisme învăţate, având la bază modele emoţionale în familie sau în mediul şcolar. Inteligenţa academică, noţiune care se raportează la modele ale cunoaşterii ştiinţifice, este mai flexibilă, mai independentă de contextele concrete în care se construieşte. Totuşi, este de remarcat că atât sensibilitatea naturală, inteligenţa emoţională, cât şi inteligenţa generală sau tradiţională au un caracter adaptativ, asigurând supravieţuirea persoanei.

4.3. Empatia ca trăsătură a inteligenţei emoţionale

Una dintre dimensiunile semnificative ale inteligenţei emoţionale o constituie empatia. S. Marcus (1997) o defineşte ca fiind „un fenomen psihic de retrăire a stărilor, gândurilor şi acţiunilor celuilalt, dobândit prin transpunerea psihologică a eului într-un model obiectiv de comportament uman, permiţând înţelegerea modului în care celălalt interpretează lumea" (p. 38).

Empatia se construieşte pe deschiderea spre sentimentele celorlalţi, pe abilitatea de citi informaţiile provenite prin canalele nonverbale. Reamintim că, în cadrul comunicării interumane, comunicarea nonverbală reprezintă cel puţin 60%. Cuvintele pot exprima relativ puţin din sentimentele oamenilor, fapt pentru care empatia se bazează pe capacitatea de a întui sentimentele oamenilor, atribuind o maximă atenţie informaţiilor de tip nonverbal: tonul vocii, mimica, gesturile şi mişcările persoanei ş.a. S-a constatat că 90% dintre mijloacele de exprimare a stărilor afective sunt non-verbale. De exemplu, o persoană stresată are un ton al vocii oscilant şi redus ca intensitate, gesturi precipitate, care dovedesc iritare şi nelinişte.

Adevărul în privinţa emoţiilor se află mai mult în „cum" spune persoana decât în „ceea ce" spune, mai ales când între latura verbală şi cea nonverbală a comunicării apar neconcordanţe sau chiar contradicţii. Este important de reţinut că, în cazul unor discordanţe între cele două modalităţi de comunicare, cele care sunt percepute ca atare sunt semnalele nonverbale. De exemplu, atunci când cineva ne comunică verbal că este o persoană care îşi organizează bine activitatea, îşi alcătuieşte planuri chibzuite pe care le aplică eficient în practică, dar întârzie la întâlnire, foile după care expune se află în dezordine, începe cu prezentarea unor aspecte neimportante etc., este cazul să „vedem" cum se comportă persoana respectivă şi să dăm mai puţină crezare cuvintelor.

Concluzionând asupra definiţiilor date empatiei, S. Marcus (1997, pp. 13-14) apreciază că punctul nodal al conceptului empatic îl reprezintă conduita retrăirii stărilor, gândurilor, acţiunilor celuilalt de către propria persoană prin intermediul unui proces de transpunere substitutivă în psihologia partenerului. Empatia este realizată prin *transpunerea imaginativ-ideativă* în sistemul de referinţă al altuia – respectiv preluarea modului de a gândi şi de a realiza rolul social – şi *transpunerea emoţională*, acţiunea de activare a unei experienţe, de substituire în trăirile lui menţionate prin identificarea afectivă a partenerului, preluarea stării lui de spirit.

S. Marcus a sistematizat *ipostazele sub care se prezintă empatia*:

- *fenomen psihic* – situaţie în care se relevă dimensiunea sa de fapt interior, subiectiv în continuă transformare;
- *proces psihic* – ceea ce arată că are o desfăşurare plurifazică ce se întinde de la proiecţia eului până la identificarea cu altul;
- *produs psihic* – empatia se concretizează în retrăirea gândurilor, emoţiilor, acţiunilor celorlalţi;
- *însuşire psihică* – când ne apare ca trăsătură de personalitate, ca aptitudine a individului;
- *construct multidimensional de personalitate* – care include toate aspectele menţionate la formele anterioare.

Empatia ca dimensiune a inteligenţei emoţionale se manifestă în special sub forma unei trăsături de personalitate.

Rolul empatiei în cunoaşterea interpersonală este cel puţin la fel de important ca şi cel al factorilor intelectuali şi se manifestă printr-un stil apreciativ (S. Marcus, 1971, p. 118). *Trăsăturile definitorii* ale acestui *stil empatic de personalitate* constau în capacitatea de transpunere în psihologia modelului extern (al altei persoane) sau de proiecţie atitudinal-afectivă îmbinată cu perceperea realităţii din perspectiva acestui model extern, ca şi cum ar fi cealaltă persoană. Persoanele cu un nivel înalt al empatiei îmbină experienţa afectivă, care este bogată şi nuanţată, cu flexibilitatea în planul cognitiv, prin utilizarea şi aplicarea unor criterii apreciative diverse adaptate situaţiei. Oricum, ele nu sunt sclavele prejudecăţilor, nu au obiceiul atunci când întâlnesc pe cineva să-l „eticheteze" după câţiva indicatori percepuţi superficial.

A. Mehrabian (*cf.* Goleman, 1993) a stabilit *cinci aspecte ale inteligenţei emoţionale*:

- perceperea clară (corectă), ordonată a emoţiilor personale şi ale altora;
- exersarea capacităţii de a răspunde cu emoţia şi comportarea adecvată (realist, nedistorsionat, adaptat) la situaţiile variate de viaţă;
- implicarea într-o relaţie interpersonală, având capacitatea de a exprima onest emoţiile, arătând deopotrivă consideraţie şi respect;
- alegerea muncii (profesiei, activităţii) care aduce satisfacţie emoţională, evitând amânarea, dubiile şi nerealizările;
- capacitatea de a lucra echilibrat şi de a se recrea, de a se relaxa în viaţă.

Persoanele înalt empatice sunt altruiste, generoase, tind să acorde ajutor persoanelor care le înconjoară, au un comportament prosocial bine conturat, sunt bine adaptate social şi în general puţin anxioase.

Altruismul se referă la acţiunile de binefacere făcute în mod dezinteresat semenilor noştri. Unul dintre factorii determinanţi ai comportamentelor altruiste îl constituie empatia, care influenţează altruismul prin următoarele trei variabile:

- abilitatea de a discrimina şi clasifica stările afective ale altora;
- abilitatea de a evalua ipotetic modul de comportare şi perspectiva altei persoane;
- impresionabilitatea emoţională (capacitatea de a unifica, de a asocia propriile simţăminte cu ale altuia).

Primele două componente sunt de factură cognitivă, iar cea de-a treia este de natură afectivă.

Empatia determină altruismul în două stadii:

- *receptivitatea, observarea* suferinţelor altuia, care se află în oscilaţie temporală cu propria persoană, cu experienţa noastră personală la suferinţă;
- *apariţia actului altruist*, ca urmare a nevoii de a readuce propriile noastre suferinţe empatice.

Desigur că o asemenea abordare tinde să transforme altruismul într-un fel *sui-generis* de egoism, situaţie în care nu putem privi suferinţa altora fiindcă, pe de o parte, ne gândim că şi noi am putea fi în ipostaze asemănătoare sau, pe de altă parte, vrem să înlăturăm starea de suferinţă a celuilalt care ne creează un disconfort psihic mai mult sau mai puţin intens. Cred că această ultimă „cauză" a altruismului este bine speculată de

anumite persoane (cerşetori de profesie, oameni care îşi fac din nenorocire o vocaţie, plângăreţi şi alţii).

Puşkin arată că „avem simpatie pentru cei nenorociţi dintr-un oarecare spirit de egoism, vedem că de fapt nu suntem singurii nenorociţi". A avea simpatie pentru fericirea altora presupune un suflet cu adevărat nobil şi dezinteresat. De fapt, una dintre direcţiile antrenării inteligenţei emoţionale vizează educarea acestei calităţi de a te bucura de fericirea şi de succesele altora. Diderot consideră că „omul cel mai fericit este acela care face fericiţi cât mai mulţi oameni".

Evaluarea capacităţii empatice ar trebui să vizeze în mai mare măsură atitudinile faţă de reuşitele, bucuriile celorlalţi şi gradul de implicare emoţională, precum şi faţă de satisfacţiile pentru realizările semenilor noştri. În principiu aşa ceva ar părea utopic, dar o minimă înţelepciune ne va dezvălui faptul că, trăind în mod sincer emoţiile pozitive ale celorlalţi, vom reuşi să fim mai fericiţi, atât ca intensitate, cât şi ca durată în timp. Norocul este o întâmplare, în timp ce fericirea poate deveni astfel o vocaţie.

4.4. Profilul psihologic al persoanelor cu un nivel ridicat al inteligenţei emoţionale

Deosebirea dintre inteligenţa emoţională (IE), al cărui nivel de structurare se apreciază prin cotientul emoţional (QE), şi inteligenţa academică, care se raportează la gândirea logică şi se dobândeşte în şcoli, evaluată prin cotientul intelectual (QI), se poate face şi în termeni accesibili tuturor şi anume: „glasul inimii şi vocea raţiunii". Cele două forme de inteligenţă se referă la două feluri de cunoaştere, una bazată pe afectivitate, iar cealaltă pe raţiune.

Jack Block (Universitatea Berkeley din California – *cf.* D. Goleman, 1995, p. 45) a stabilit profiluri tipologice pentru *bărbaţi* şi *femei*, care se află în una dintre următoarele situaţii:

a) Cotient intelectual înalt şi cotient emoţional mai redus;
b) Cotient emoţional înalt şi cotient intelectual peste medie.

- *Profilul psihologic pentru un bărbat cu cotient intelectual înalt* (QI)
  Este ambiţios şi productiv, perseverent, calm, imperturbabil cu privire la ceea ce îl priveşte, fiindcă socoteşte că are dreptate şi nu poate fi vulnerabil. Este predictibil, poţi să prevezi cum se va comporta în diferite situaţii, cum va reacţiona în cele mai diverse contexte profesionale şi sociale. Tinde să fie critic şi condescendent, cusurgiu, dificil şi inhibat, stânjenit şi jenat în experienţa sexuală şi senzuală, inexpresiv şi detaşat, în plan emoţional fiind stupid şi neprietenos.
- *Profilul psihologic pentru un bărbat cu abilitate sau cotient emoţional înalt* (QE)
  Posedă un echilibru social în relaţiile interumane. Are o capacitate remarcabilă de a se angaja în rezolvarea problemelor altor persoane, se poate dedica unor cauze nobile, este responsabil din punct de vedere social şi are în vedere latura morală a împrejurărilor în care se află implicat. Este simpatetic şi grijuliu în relaţiile interpersonale. Are o viaţă afectivă bogată, nuanţată în privinţa propriei persoane. Se simte confortabil cu sine şi cu alţii în universul social în care trăieşte.

- *Profilul psihologic al unei femei cu QI înalt*
  Are încredere în intelect, în forţa de cunoaştere a raţiunii. Are fluenţă în exprimarea gândurilor. Apreciază în mare măsură valorile intelectuale, dând dovadă de interese pregnante pentru domeniile intelectuale şi estetice. Are tendinţa spre introversiune, fiind orientată spre propria persoană. Este predispusă la anxietate, disecarea firului în patru, exacerbarea greşelilor proprii care o macină în timp şi vinovăţie. Ezită să-şi exprime sau să-şi arate supărarea sau mânia într-un mod firesc, deschis.
- *Profilul psihologic al unei femei cu QE înalt*
  Tinde să fie afirmativă (pozitivă) exprimându-şi direct, natural sentimentele, simţindu-se bine în pielea ei, gândurile despre propria persoană fiind pozitive. Pentru ea viaţa are sens şi merită să fie trăită din plin. Este o fiinţă sociabilă, care îşi exprimă adecvat sentimentele şi se adaptează bine la stres. Este echilibrată din punct de vedere social, face uşor cunoştinţă cu persoane noi, se simte confortabil cu sine fiind glumeaţă, jucăuşă, spontană şi naturală în plan sexual. Foarte rar se simte anxioasă.

Goleman (1995, pp. 48-49) se referă la două tipuri de persoane din punct de vedere afectiv: *pasionatul* şi *indiferentul*.

Pasionatul are reacţii emoţionale exagerate faţă de o situaţie, iar *indiferentul* tinde să ignore aproape total gravitatea unei probleme. El dă un exemplu cu un avion care începe brusc să se zgâlţâie dintr-o parte în alta datorită condiţiilor meteo nefavorabile. Problema – spune Goleman – este ce faceţi: sunteţi tipul de persoană care vă cufundaţi în cartea sau revista dumneavoastră sau continuaţi să urmăriţi un film ignorând turbulenţa? Sau recitiţi instrucţiunile în caz de pericol, urmărind însoţitorii de bord să vedeţi dacă dau semne de panică? Care dintre aceste răspunsuri vi se potriveşte mai mult semnifică atitudinea voastră în caz de pericol. Scenariul cu avionul este un element dintr-un test psihologic, în care se urmăreşte să se vadă dacă oamenii tind să fie vigilenţi dând atenţie fiecărui detaliu al situaţiei dificile, primejdioase sau dacă, dimpotrivă, nu dau importanţă situaţiei pentru a nu spori sentimentul de teamă (p. 49). Aceste două reacţii emoţionale diferite faţă de primejdie se pot explica în felul următor. Unii subiecţi sunt prea îngrijoraţi de situaţie, ceea ce le amplifică reacţiile de teamă, fără ca ei să conştientizeze starea de panică. Rezultatul este că emoţiile lor par toate mult mai intense în raport cu gravitatea situaţiei. Cei care îşi abat atenţia de la situaţie iau mai puţin în seamă propriile reacţii, minimalizând astfel replica lor emoţională (şi chiar mărimea replicii însăşi). La extreme, aceasta înseamnă că pentru unii oameni conştiinţa propriilor emoţii este copleşitoare în timp ce pentru alţii aceasta de abia există.

Să luăm ca exemplu un student care într-o seară a descoperit un incendiu izbucnit în dormitorul său, a luat extinctorul şi a stins focul. Nimic neobişnuit, în afară de faptul că în drumul său pentru a lua extinctorul şi apoi în drumul său înapoi spre foc el a mers încet, în loc să alerge. Motivul? El nu simţit că există vreo urgenţă. Această întâmplare a fost consemnată de Edward Diener, psiholog la Urbana, Universitatea din Illinois, care studia intensitatea trăirilor umane. Acest student, comparativ cu colegii lui avea reacţii afective de minimă intensitate. El era în esenţă o persoană care trece prin viaţă fiind afectat puţin sau deloc chiar în cazul unui pericol cum ar fi un incendiu. Prin contrast, Diener prezintă cazul unei femei care, atunci când şi-a pierdut stiloul preferat, a fost timp de mai multe zile tulburată. Altă dată, ea a fost atât de marcată de o reclamă referitoare la mari reduceri de preţ acordate la încălţămintea pentru femei dintr-un un magazin de lux, încât

a lăsat baltă ceea ce făcea, a sărit în maşină şi a mers trei ore până la magazinul din Chicago. Diener a stabilit că femeile în general percep atât emoţiile pozitive, cât şi pe cele negative mai puternic decât bărbaţii. Lăsând deoparte diferenţele între sexe, viaţa emoţională este mai bogată pentru cei care percep mai mult. Sensibilitatea emoţională sporită înseamnă că la astfel de oameni cea mai mică provocare dezlănţuie furtuni emoţionale, pe când cei aflaţi la cealaltă extremă abia dacă au vreun simţământ chiar în circumstanţe foarte cumplite.

Goleman descrie o *boală* numită de psihiatri *alexitimie* care ar însemna incapacitatea de a-şi exprima prin cuvinte sentimentele, emoţiile. O serie de persoane duc lipsă de cuvinte pentru exprimarea sentimentelor şi *par* că nu au sentimente. Totuşi, în realitate nu le lipsesc trăirile, dar fiindcă ei nu au capacitatea necesară să le exprime, sunt văzuţi de cei din afară ca persoane fără sentimente. Psihanaliştii au analizat o clasă de pacienţi care nu puteau fi trataţi prin nici o metodă pentru că nu se raportau la nici un sentiment, la nici o fantezie, la vise, neavând o viaţă emoţională despre care să poată vorbi. Caracteristicile celor care suferă de alexitimie sunt dificultatea de a descrie propriile lor sentimente şi pe cele ale altora, precum şi un vocabular emoţional limitat. De asemenea, le este greu să distingă emoţiile, să le diferenţieze unele de altele şi să facă diferenţa între emoţii şi senzaţii corporale. Aceste persoane simt că au un nod în stomac sau că au palpitaţii, dar nu ştiu că sunt anxioase. După J.C. Nemiah şi P. Sifneos, alexitimia este caracterizată prin incapacitatea de cunoaştere a dispoziţiei emoţionale, fiind ilustrată sub aspect clinic prin: sărăcirea vieţii imaginative, rigidizarea vieţii emoţionale (constricţia), incapacitatea de exprimare adecvată şi nuanţată în vederea comunicării dispoziţiei, inabilitatea de autoexaminare şi incapacitatea de autocunoaştere. Incapacitatea acestor pacienţi de a aborda problemele vieţii lor interioare şi de a le exprima în cadrul dialogului şi al relaţiei medic-pacient a fost numită de unii clinicieni *gândire operatorie*, iar de alţii *hiposimbolism*. Aceşti pacienţi prezintă o incapacitate de a trăi şi de a exprima emoţii. Totuşi, alexitimia nu a fost clarificată sub aspectul ei patogenic, presupunându-se că ar exista mai multe niveluri de perturbare (afectiv, fantasmatic sau al relatării verbale) la care ar putea apărea blocajul. De asemenea, s-a presupus că ar exista o deficienţă profundă, probabil înnăscută, în virtutea căreia ca răspuns la stimularea externă se produce numai o mobilizare neurofiziologică, fără o antrenare psihologică, sau este vorba numai de o deficienţă a relatării verbale.

Doctorul Peter Sifneos, psihiatru la Harvard, consemna că problema constă în exprimarea şi comunicarea precisă a sentimentelor pe care le au (pp. 50-51). Ei sunt incapabili să conştientizeze sentimentele. Este evident că alexitimicii simt, dar nu au cheia de a descifra simţirile lor. Sentimentele vin spre ei, ei spun că se simt *groaznic*, dar nu pot spune exact, nu pot *să descrie starea emoţională respectivă*. Nu se ştie ce anume cauzează alexitimia, de aceea doctorul Sifneos presupune că există o deconectare între sistemul limbic şi neocortex, între creierul emoţional şi centrul vorbirii.

Conştiinţa de sentiment nu este numai un act de cunoaştere a unei forme afective, ci şi o atitudine, un sentiment faţă de sentiment, o reacţie afectivă la un fenomen afectiv (Pavelcu, 1969, p. 55). Dacă *metacogniţia* se referă la capacitatea de a şti, de a fi conştient de procesele gândirii, *metadispoziţia* se referă la conştiinţa propriilor dispoziţii, de exemplu: gândesc bine când sunt vesel (Goleman, 1995).

4.5. Direcţii ale educării inteligenţei emoţionale

Deoarece, pe de o parte, abilităţile emoţionale sunt atât de importante pentru adaptarea profesională, iar pe de altă parte am constatat la un mare număr de persoane, indiferent de vârstă şi de profesie, prezenţa unui nivel redus de dezvoltare a inteligenţei emoţionale, vom prezenta unele *direcţii de educare şi perfecţionare*.

Identificarea şi controlul unor stări emoţionale negative de genul: furiei, mâniei, depresiei, anxietăţii şi altele.

Stiluri de a conduce, de a administra emoţiile personale (Mayer). Pentru a te cunoaşte pe tine însuţi trebuie să-ţi recunoşti sentimentele, trăirile negative şi să vrei să scapi de ele.

- *Cei conştienţi de propria stare emoţională* – aceşti oameni sunt autonomi şi siguri în ceea ce priveşte limitele lor şi tind să aibă o gândire pozitivă în viaţă. Când se află într-o dispoziţie proastă nu devin îngrijoraţi şi obsedaţi, reuşind să se debaraseze repede de aceste stări. Înţelegând propriile emoţii ei reuşesc să intervină în desfăşurarea lor.
- *Cei copleşiţi de emoţiile lor* – aceştia sunt oamenii care se simt biciuiţi de trăirile lor emoţionale, fiind neajutoraţi, neputând să scape de ele, gândurile lor despre propriile dispoziţii îi conduc spre autoînvinovăţire. Nu prea sunt conştienţi de sentimentele lor şi de aceea nu au posibilitatea de a-şi imagina cum ar putea depăşi situaţiile critice, de multe ori având de pierdut. Ei încearcă doar să scape de dispoziţiile rele, lucru destul de dificil, şi de aceea nu pot să-şi controleze viaţa emoţională, fiind adesea nimiciţi de emoţiile proprii.
- *Cei care acceptă propriile emoţii* – aceşti oameni ştiu clar ceea ce simt, tinzând să-şi accepte dispoziţiile, fără să încerce să şi le schimbe. De obicei, aceştia sunt puţin interesaţi să-şi schimbe dispoziţiile, în ciuda conştientizării lor, cu toate că ele le provoacă uneori disconfort psihic. Această atitudine este frecvent întâlnită la persoanele depresive, care se resemnează uşor şi cedează rapid în cele mai diferite situaţii.

Există un *tip de furie legat de formaţiunea nervoasă denumită nucleul amigdalian*. Ea are un caracter primitiv şi este mai puţin controlabilă de către individ. De exemplu, când un şofer imprudent pune în primejdie viaţa unui individ, reacţia de furie pe care o încearcă acesta din urmă este mai mult instinctivă. Al doilea *tip de furie* este *dependent de neocortex*; mintea persoanei este mai clară decât în prima situaţie, ea fiind capabilă de răzbunare calculată, bine gândită. Goleman îi citează pe romani şi, mai târziu, pe creştini, care spuneau că în viaţă trebuie să fii temperat şi să nu faci exces de emoţii. Ei numeau acest lucru *temperantia* (echilibru). Dar Aristotel a observat că emoţiile trebuie să fie în concordanţă cu situaţia, proporţionale cu ea (Goleman, 1995, p. 56). O viaţă fără pasiune ar fi anostă şi neutră. Coborâşurile, ca şi urcuşurile condimentează viaţa, dar trebuie să fie în echilibru. Autorii studiilor asupra dispoziţiilor sufleteşti a sute de femei şi bărbaţi au ajuns la concluzia că subiecţii nu caută să evite sentimentele neplăcute. Pentru a se simţi mulţumiţi, oamenii doresc mai degrabă ca sentimentele năvalnice să nu vină *necontrolate*. După Goleman, construcţia minţii are în vedere faptul că noi avem adesea un control slab (sau nul) asupra emoţiilor şi că de multe ori nici nu ştim ce emoţii avem. Astfel, nu ştim *când* suntem *copleşiţi* de emoţie sau despre *ce fel* de emoţie a fost vorba, dar putem spune *cât timp* va dura acea emoţie (p. 57). Când emoţii ca mâhnirea,

îngrijorarea, supărarea (mânia, furia) sunt de mare intensitate şi durata lor depăşeşte un anumit punct, acestea se transformă în extreme periculoase – anxietate cronică, furie necontrolată, depresie (p. 58). Există un punct de vedere tradiţional, care porneşte de la premisa că stările sufleteşti proaste trebuie schimbate. D. Tice, de la Universitatea Case Western Reserve, a observat însă că există unii „puristi ai stării sufleteşti", care au spus că ei nu au încercat niciodată să-şi schimbe starea sufletească, considerând că toate emoţiile sunt naturale şi, ca atare, ele trebuie să fie percepute exact cum se prezintă, fără a ţine seama de cât de demoralizante sunt ele.

Problema de a avea numai o furie adecvată, cum pretinde Aristotel, ne reaminteşte că furia noastră scapă de sub control mult mai des decât ne dăm seama (p. 59). Goleman îl citează pe Benjamin Franklin: *niciodată furia nu este fără motiv, dar uneori este bună*. Desigur, sunt diferite tipuri de furii – spune Goleman. Astfel, sunt furiile gândite, care, după cum s-a exprimat Franklin, au *motive bune sau par a avea motive bune*. Dintre toate stările sufleteşti de care oamenii vor să scape, furia pare a fi cea mai intransigentă. Tice a stabilit că oamenii controlează foarte greu furia. Desigur, furia este cea mai seducătoare dintre emoţiile negative. Spre deosebire de mâhnire (tristeţe), furia energizează, chiar amuză. Puterea seductivă, persuasivă a furiei poate să explice de ce unele păreri despre ea sunt atât de comune: că furia este necontrolabilă sau că, în orice caz, ea poate fi controlată cu greu şi că *vărsarea furiei – catharsis*-ul – este spre binele persoanei.

După Dolf Zillman, psiholog la Universitatea din Alabama, declanşatorul universal al furiei ar fi senzaţia de pericol (p. 60). El a observat că atunci când corpul este deja în stare de nervozitate şi un stimul declanşează un efort emoţional, emoţia ulterioară, indiferent dacă este furie sau nelinişte, are o intensitate extraordinar de mare.

Una dintre caracteristicile proprii trăirilor emoţionale o constituie bipolaritatea, faptul că ele sunt plasate între două extreme, una pozitivă şi alta negativă (bucurie – tristeţe, plăcere – neplăcere). Nu se poate absolutiza importanţa unuia dintre poli. Oamenii sunt educaţi să acorde atenţie şi să aprecieze doar extrema pozitivă. Dar nu poate exista iubire fără ură, linişte fără agitaţie etc. Cei doi poli se reunesc într-un tot unitar. Psihologii care se ocupă de inteligenţa emoţională recomandă orientarea atenţiei spre cunoaşterea stărilor emoţionale negative, a înţelegerii şi acceptării lor în scopul diminuării efectelor negative.

Stapânirea emoţiilor asigură calmarea, reducerea sau chiar înlăturarea anxietăţii şi îngrijorării. L. Roxemer şi Th. Borkovec de la Universitatea din Pennsylvania observă că atunci când frica pune stăpânire pe creierul emoţional, o parte a anxietăţii rezultate în urma fricii fixează atenţia pe ameninţarea apropiată, forţând gândirea să fie obsedată de modul de a o controla şi făcând-o să ignore altceva pentru un timp. Îngrijorarea este, în opinia celor doi, repetarea la nesfârşit (obsesia) a ceea ce ar putea fi în neregulă şi cum ar putea fi combătut acest lucru. Scopul îngrijorării este de a găsi soluţii pozitive pentru riscurile grave ale vieţii, anticipând primejdiile care ar putea apărea (vezi p. 65). De obicei, *oamenii anxioşi se îngrijorează de pe urma propriei îngrijorări*, atingând uneori valori atât de ridicate, încât practic paralizează persoana respectivă. Dacă la un moment dat sunt nefericiţi, ei îşi spun: „Nu voi fi niciodată fericit". De obicei, îngrijorările urmăresc astfel de linii – una narativă către sine, care trece din preocupare în preocupare şi cel mai adesea nu include catastrofizarea (imaginarea unor teribile tragedii). Îngrijorările sunt aproape întotdeauna exprimate cu „urechea minţii", nu cu „ochiul ei" – adică în cuvinte, nu în imagini, fapt important pentru controlarea îngrijorării. Th. Borkovec şi colegii lui au început să studieze îngrijorarea ca atare când încercau să găsească

tratamentul insomniei. Neliniştea, au observat alţi cercetători, are două forme: una *cognitivă* – gânduri îngrijorătoare – şi una *somatică* – simptomele fiziologice ale neliniştii (transpiraţie, puls ridicat sau încordare musculară). Borkovec a descoperit că principala neliniştea a celor care suferă de insomnie nu este fondată pe trezirea somatică; ceea ce îi ţine treji sunt gândurile obsesive. Îngrijorările cronice nu pot opri gândurile supărătoare şi obsedante. Singurul lucru care funcţionează în cazul insomniei a fost scoaterea minţii din cadrul acestui complex obsesiv, determinând-o să se focalizeze asupra altor gânduri şi senzaţii. Pe scurt, neliniştea poate fi contracarată prin concentrarea atenţiei spre altceva (p. 67). Persoanele cu anxietate cronică şi cele care îşi plâng de milă au anumite idei rigide, stereotipe, noncreative, care, bineînţeles, nu le ajută să-şi rezolve problemele. Această rigiditate se traduce prin gânduri îngrijorătoare, care pur şi simplu sunt repetate continuu. La nivel neurologic, acest lucru apare ca o rigiditate corticală, un deficit în abilitatea creierului emoţional de a răspunde flexibil la circumstanţele schimbătoare ale vieţii.

Pe scurt, neliniştea cronică acţionează în mai multe moduri, ea uşurând unele anxietăţi, dar nerezolvând problema. Un lucru pe care neliniştitul cronic nu îl poate face este să urmeze sfatul pe care primeşte cel mai adesea: „Nu te mai îngrijora" (sau mai rău „Nu te îngrijora, fii fericit", „Încearcă să ai o gândire pozitivă"). Întrucât îngrijorările cronice par a fi episoade de joasă categorie ale amigdalei, ele vin spontan şi datorită naturii lor şi persistă o dată ce apar în minte.

După multe experimentări, Borkovec a descoperit câţiva *paşi simpli care îl pot ajuta chiar şi pe cel mai cronic neliniştit să-şi controleze comportarea*.

1) Primul pas spre autoconştienţă îl reprezintă *surprinderea episoadelor neliniştitoare cât mai aproape de începutul lor*, de îndată ce sau imediat după ce imaginea rapidă catastrofică declanşează ciclul îngrijorare-anxietate. Borkovec îi instruieşte pe oameni să controleze semnele de anxietate, în special învăţându-i *să identifice situaţiile care declanşează neliniştea, la fel ca senzaţiile organice, de tipul nodului în gât sau crampelor la stomac, provocate de neliniştea*. Prin această practică, oamenii pot identifica neliniştile într-un punct incipient pe spirala anxietăţii. De asemenea, ei pot învăţa metoda relaxării pe care o pot aplica în momentul în care recunosc apariţia îngrijorării. Cu toate acestea, metoda relaxării nu este suficientă, îngrijorările necesită provocarea activă a gândurilor neliniştitoare, dar, nereuşind acest lucru, spirala îngrijorării va fi în retragere.

2) Astfel, următorul pas va fi *adoptarea unei poziţii critice împotriva presupunerilor*. Este foarte probabil ca întâmplarea teribilă să aibă loc? Este într-adevăr folositor să revii mereu la aceste gânduri anxioase identice? Din alt punct de vedere, în cazul persoanelor care suferă de îngrijorări severe şi intră în anumite stări fobice, obsesive, compulsive, de panică, ar fi mai prudent să folosească şi medicaţie pentru întreruperea ciclului anxios (p. 68).

Referindu-se la stările melancolice şi depresive, Goleman îl citează pe W. Styron, care face o descriere elocventă a acestora. Astfel, el arată că există anumite efecte fizice care însoţesc depresia: insomnie, senzaţie de apatie, comportare ca de zombi, un fel de amorţire, enervare, dar în special o fragilitate neobişnuită şi neastâmpăr (p. 70). O altă caracteristică a depresiei este şi pierderea plăcerii: de exemplu, mâncarea, ca orice altceva, este lipsită de savoare. În final, se înregistrează o pierdere a speranţei, care provoacă o disperare palpabilă, asemănătoare unei dureri fizice, o durere insuportabilă

pentru care sinuciderea ar fi singura soluţie. Oamenii deprimaţi justifică uneori acest „fel de meditaţie" spunând că încearcă să se înţeleagă mai bine pe ei înşişi. De fapt, ei se îndreaptă spre sentimente de măhnire fără a face nici un pas care ar putea să le ridice moralul. Astfel, în terapie ar fi de ajutor să se *reflecteze mai întâi asupra cauzelor depresiei*, acest lucru putând conduce la intuiţii sau acţiuni care vor schimba condiţiile ce le cauzează (pp. 70-71). Terapia cognitivă are în vedere schimbarea pattern-urilor de gândire negativă, împreună cu medicaţia specifică în caz de depresie şi cu terapia preventivă în cazul în care persoana ar putea să cadă iar în depresie. Există două strategii particulare pentru a preveni depresia: una este să înveţi să-ţi schimbi gândurile centrate pe lucruri sâcâitoare şi să te gândeşti la alternative pozitive, alta ar fi să-ţi programezi plăcerile şi să-ţi distragi atenţia de la evenimentele neplăcute. Gândurile depresive – spune Goleman – sunt automate, impunând stări de dispoziţie necerute. Chiar atunci când oamenii deprimaţi încearcă să suprime gândurile depresive, adesea nu pot opta pentru alternative de a ieşi din această stare, o dată pornit fluxul depresiv, deoarece acesta are un efect magnetic asupra înlănţuirii asociaţiei. Plânsul, susţine o teorie, poate să fie calea prin care natura scade nivelurile substanţelor chimice din creier care pot induce în creier suferinţa. Deşi plânsul poate uneori să rupă intervalul de măhnire, el poate, de asemenea, să-l facă pe cel în cauză să fie obsedat în continuare de motivele de disperare. Plânsul, ca şi *catharsis*-ul nu sunt cele mai indicate pentru a scăpa de dispoziţiile negative. Astfel, unele elemente de distragere pot să perpetueze depresia. O serie de studii asupra unor telespectatori împătimiţi au demonstrat că după ce au vizionat un film, aceştia erau în general mai deprimaţi decât înainte de vizionare. Tice a descoperit că exerciţiile aerobice fac parte din tactica disipării depresiilor moderate, dar atrage atenţia asupra faptului că beneficiul de ridicare a moralului prin exerciţiul aerobic este mai bun pentru persoanele care în mod obişnuit nu depun un efort prea mare în munca lor (p. 73). Una dintre cele mai puternice terapii, puţin folosită, pentru depresie ar fi aceea de a privi lucrurile diferit; ea se mai numeşte *refacere cognitivă*. Este normal să te autocompătimeşti, să-ţi plângi de milă în momentul când ai suferit un eşec sau o decepţie, dar este sigur că acest fapt accentuează disperarea. Să te întorci şi să te gândeşti la motivele care au stat la baza eşecului, analizând şi privind totul în mod diferit, într-o lumină mai pozitivă, poate fi un antidot pentru supărare (pp. 74-75).

Pentru a reuşi în viaţă, Goleman consideră că fiecare dintre noi ar trebui să înveţe şi să exerseze principalele *dimensiuni ale inteligenţei emoţionale*:

- Conştiinţa propriilor emoţii:
  - să fii capabil să le recunoşti şi să le numeşti;
  - să fii în stare să înţelegi cauza lor;
  - să recunoşti diferenţele dintre sentimente şi acţiuni;
- Controlul („managerizarea") emoţiilor:
  - să fii în stare să-ţi stăpâneşti mânia şi să-ţi tolerezi frustrările;
  - să fii în stare să-ţi exprimi furia natural, potrivit, fără agresiune;
  - să fii în stare să nu te autodistrugi, să te respecţi, să poţi să ai sentimente pozitive faţă de tine, de şcoală şi familie;
  - să-ţi poţi manipula stresul;
  - să ai capacitatea de scăpa de singurătate şi de anxietatea socială;
- Motivarea personală (exploatarea, utilizarea emoţiilor în mod productiv):
  - să fii mai responsabil;
  - să fii capabil să te concentrezi asupra unei sarcini şi să îţi menţii atenţia asupra ei;
  - să fii mai puţin impulsiv şi mai puţin autocontrolat;
  - să-ţi îmbunătăţeşti scorurile la testele de creaţie (realizare);
- Empatia – citirea emoţiilor:
  - să fii în stare să priveşti din perspectiva celuilalt;
  - să înveţi să îi asculţi pe ceilalţi;
  - să îţi îmbunătăţeşti empatia şi sensibilitatea la sentimentele celorlalţi;
- Dirijarea (conducerea) relaţiilor interpersonale:
  - să-ţi dezvolţi abilităţile de a analiza şi înţelege relaţiile interpersonale;
  - să poţi rezolva conflictele şi să negociezi neînţelegerile;
  - să soluţionezi problemele din relaţiile interpersonale;
  - să fii mai deschis (asertiv, pozitiv) şi abil în comunicare;
  - să fii mai popular şi deschis, prietenos şi implicat în mod echilibrat;
  - să fii mai implicat şi plin de tact (delicat, atent, politicos);
  - să fii prosocial şi să te integrezi armonios în grup;
  - să fii mai cooperant, participant, serviabil, de nădejde, îndatoritor;
  - să fii mai democratic în relaţiile de afaceri, în modul de a te purta cu alţii, în modul de a-i trata.

Abilitatea emoţională trebuie să fie dezvoltată astfel încât coeficientul de emoţionalitate să reuşească să se ridice peste medie. Abilitatea emoţională va fi foarte utilă în creşterea şi educarea copiilor. Părinţii vor putea să le dezvolte copiilor potenţialul emoţional şi social învăţându-i să adopte şi să-şi dezvolte caracteristicile inteligenţei emoţionale:

- să-şi identifice sentimentele personale şi să le diferenţieze;
- să înveţe mult mai mult despre modul cum şi unde se pot exterioriza sentimentele;
- să-şi dezvolte empatia – abilitatea de a-şi pune sentimentele în acord cu alţii;
- să citească limbajul trupurilor şi alte aspecte nonverbale, pentru a înţelege comunicarea;
- să înveţe să asculte;
- să înveţe să fie constructivi (afirmativi).

4.6. Evaluarea inteligenţei emoţionale

Cele 10 întrebări ale testului constau în prezentarea unor situaţii (scenarii) în care se poate afla o persoană. Completarea testului are în vedere, pe de o parte, asigurarea pe cât posibil a transpunerii individului în situaţia respectivă, iar pe de altă parte alegerea uneia dintre variantele de răspuns, din patru posibile, care prezintă unele modalităţi concrete de a reacţiona în situaţiile indicate de întrebări.

La sfârşitul acestui capitol vom prezenta două tipuri de teste situaţionale pentru evaluarea inteligenţei emoţionale, unul pentru adulţi şi altul pentru copii. Scenariile conţinute de itemurile testului sunt următoarele:

1. Persoana se află într-o situaţie critică, ce îi ameninţă viaţa. Trei dintre variantele de răspuns privesc capacitatea de a fi *conştient de emoţiile personale*, de a cunoaşte

situaţia din punct de vedere afectiv şi de a răspunde adecvat, echilibrat la situaţiile neobişnuite, critice sau stresante.

2. Un copil este foarte supărat, iar adulţii care se află în preajma lui încearcă să-l ajute să depăşească această stare emoţională negativă. Părinţii, educatorii sau adulţii în general, cei care au un nivel ridicat al inteligenţei emoţionale, folosesc situaţia pentru a-i antrena emoţional pe copii, ajutându-i să *înţeleagă de unde provine starea emoţională negativă* (supărarea), ce nume îi determină să fie supăraţi, să înţeleagă ceea ce simt, să observe alternativele pe care le pot încerca pentru a găsi soluţiile adecvate.
3. Un subiect adult se află într-o situaţie care trebuie să fie modificată în vederea obţinerii unor beneficii. Acest item al testului se referă la motivaţia proprie, intrinsecă, la capacitatea de a elabora un plan pentru a trece peste obstacole, frustrări şi capacitatea de a urmări un scop. Este vizată „speranţa" ca dimensiune a inteligenţei emoţionale.
4. Scenariul prezentat în cel de-al patrulea item al testului se referă la o persoană care are eşecuri repetate într-o anumită situaţie. Doar una dintre variantele de răspuns se referă la gradul de optimism al persoanei, care o ajută să treacă peste piedici, să continue, să persevereze fără a se blama pe sine sau a se demoraliza.
5. În situaţia prezentată de test se urmăreşte comportarea persoanei faţă de minorităţi, atitudinea ei cu privire la diversitatea etnică, rasială, culturală etc. ; doar una dintre variantele de răspuns indică modul optim de a crea o atmosferă deschisă diversităţii. Este vizată schimbarea prejudecăţilor prin acţiunea asupra lor şi prin adoptarea unui mod democratic de relaţionare.
6. Scenariul acestui item se referă la modul în care se poate calma o persoană furioasă. Varianta corectă de răspuns se referă la capacitatea empatică a persoanei, la modalităţile de stăpânire a furiei.
7. Se prezintă o situaţie în care unul dintre personaje este stăpânit de agresivitate, este mânios. Cel mai indicat răspuns în cazul unei dispute puternice este să se ia o pauză, interval în care persoana se poate calma, şi astfel nu mai distorsionează percepţia situaţiei în care se află, nu se mai lansează în atacuri violente, pe care le regretă ulterior. După această perioadă de relaxare, persoana respectivă va fi mult mai pregătită pentru o discuţie utilă, productivă.
8. Într-un colectiv de muncă trebuie găsită o soluţie pentru o problemă delicată sau plicticoasă. Prin răspunsul dat se arată că membrilor unei echipe trebuie să li se asigure relaţii armonioase, un climat psihic confortabil, care să le permită exprimarea ideilor personale într-un mod natural, degajat şi creativ.
9. Un copil, un tânăr sau un adult se pot afla în situaţii relativ stresante datorită, pe de o parte, timidităţii lor personale, iar pe de altă parte situaţiilor relativ noi, neobişnuite, care le accentuează starea de teamă. Răspunsul corect vizează implicarea persoanelor respective în situaţii noi, atragerea lor în mod progresiv în relaţii interpersonale.
10. În acest ultim tip de scenariu se arată că o persoană care are iniţiativa schimbărilor în activitatea ei este mult mai pregătită să se angajeze cu plăcere într-un nou gen de acţiune, învaţă mai repede cum să obţină performanţe superioare. Este important ca cineva să fie capabil să încerce şi altceva decât ceea ce face în mod curent, dezvoltându-şi astfel unele talente ascunse.

4.7. Unele concluzii ale cercetărilor privind inteligenţa emoţională la români

Înainte de a ne referi la unele direcţii ale educării inteligenţei emoţionale, vom prezenta rezultatele unor cercetări asupra nivelului inteligenţei emoţionale la diferite categorii de subiecţi, precum şi relaţiile constatate între inteligenţa emoţională şi alte dimensiuni ale personalităţii. Precizăm, de asemenea, că unele cercetări au fost realizate sub îndrumarea noastră, altele au fost efectuate în totalitate de noi înşine.

În perioada 1995-1996 am administrat Testul pentru Inteligenţă Emoţională (varianta pentru adulţi), adaptat de noi, studenţilor de la zece facultăţi : Filozofie, Limbi străine (engleză, germană), Limba română, Fizică, Matematică, Jurnalistică, Medicină, Psihologie, Politehnică, Drept (câte 50 de subiecţi de la fiecare facultate).

Pe ansamblul lotului de *500 de studenţi*, cu vârste cuprinse între 18 şi 22 ani, valoarea medie a coeficientului emoţional (QE), calculat în procente, este de 35,7 centile (maximul fiind 100). Fetele au obţinut o valoare semnificativ mai mare (39,7 centile) faţă de băieţi (22,8 centile), ceea ce coincide cu datele oferite de literatura de specialitate. Pe facultăţi, mărimea medie a coeficientului emoţional are următoarele valori (sunt date în ordine crescătoare, de la nota cea mai mică la valoarea cea mai înaltă) :

Nr. crt.	Facultate	Mărimea QE (în centile)
1.	Fizică	28
2.	Filozofie	29
3.	Matematică	30
4.	Politehnică	31
5.	Drept	32
6.	Limba română	34
7.	Limbi străine	35
8.	Jurnalistică	47
9.	Medicină	48
10.	Psihologie	57

Trebuie remarcat faptul că cele mai bune note le obţin studenţii de la psihologie, urmaţi la o anumită distanţă de cei de la medicină şi jurnalistică. Deşi valorile lui QE sunt relativ mici prin raportare la maxim, este pozitiv faptul că majoritatea studenţilor de la aceste trei facultăţi sunt orientaţi spre cunoaşterea oamenilor şi sub raport emoţional. Itemurile pentru care s-au înregistrat cele mai mari note (peste 58%) privesc empatia, cunoaşterea emoţiilor celorlalţi, în timp ce pentru alte trăsături ale inteligenţei emoţionale, precum optimismul (depăşirea obstacolelor fără blamarea de sine), înţelegerea cauzelor care provoacă supărarea, în special la copii, şi elaborarea unor soluţii alternative pentru rezolvarea situaţiei, schimbarea prejudecăţilor privind diversitatea etnică şi/sau minorităţile, relaxarea temporară în momentele de furie şi/sau autocontrolul emoţiilor negative, *notele* obţinute sunt destul de *mici* (sub 35%), ceea ce sugerează nevoia unor antrenamente în planul inteligenţei emoţionale.

Studiile empirice privind inteligenţa emoţională, potenţialul creativ, precum şi unele tulburări emoţionale de tipul agresivităţii, depresiei şi anxietăţii la elevii din ciclul primar (120 de subiecţi) au arătat că acei copii care provin din familii dezorganizate, au părăsit familia din diverse motive sau au fost abandonaţi de părinţi au abilităţi emoţionale reduse, coeficientul lor emoţional plasându-se sub 40 de centile. În acelaşi timp, copiii care trăiesc într-un mediu afectiv stresant, nesigur sunt foarte agresivi, impulsivi şi deosebit de anxioşi. Cu cât notele obţinute la inteligenţa emoţională sunt mai mici, cu atât sunt mai ridicate scorurile pentru anxietate şi depresie.

Învăţătorii cu rezultate deosebite în activitatea lor instructiv-educativă au un coeficient emoţional înalt (pentru un grup de 30 de persoane valoarea medie a lui QE a fost de 87 centile).

Studiile experimentale privind personalitatea unui bun conducător, din diferite domenii (ingineri, medici, redactori, agenţi comerciali şi publicitari) şi de la niveluri diferite (şefi de echipă, şefi de secţie, directori de instituţie), au demonstrat că abilităţile lor emoţionale au valori înalte (QE situându-se între 75 şi 90 de centile).

4.8. Unele aplicaţii practice ale inteligenţei emoţionale

Tipuri de reacţii şi atitudini frecvente în situaţiile critice, care conduc la stări emoţionale negative

Când cineva trebuie să facă faţă reacţiilor celorlalţi, când are nevoie de ei sau când trebuie să rezolve o neînţelegere cu alte persoane, diferitele reacţii pot fi rezumate în patru atitudini tipice: să fugi, să ataci, să manipulezi, să te afirmi (D. Chalvin, 1999).

Primele trei atitudini nu dau rezultate foarte satisfăcătoare pentru rezolvarea problemelor şi asigurarea unor relaţii bune cu ceilalţi. Ultima, să fii asertiv, să te afirmi în mod constructiv conduce la cele mai bune rezultate.

Descrierea acestor atitudini facilitează înţelegerea lor şi îl pune pe fiecare într-o bună poziţie pentru a alege şi a decide comportamentul care pare cel mai bun pentru el în situaţiile în care se află.

1. Fuga

Fuga reprezintă o atitudine de evitare (activă/pasivă) în faţa oamenilor şi a evenimentelor: decât să se afirme încet, dar sigur, „fugarul" preferă să se supună sau să fugă, chiar şi în dezavantajul său, cu toate că ar avea posibilitatea de a acţiona altfel.

Această imposibilitate de a fi asertiv când împrejurările o cer aduce cu sine o anxietate puternică, ce produce insomnii şi migrene. În plan comportamental, manifestările cele mai frecvente ale atitudinii de fugă şi pasivitate sunt roaderea unghiilor, contractarea muşchilor feţei ca urmare a scrâşnetului din dinţi, bătutul cu degetele în masă, râsul nervos, mişcarea continuă a picioarelor etc. Aceste semne exterioare pot fi un mod simplu, practic şi rapid de a şti dacă trebuie să fiţi mai asertiv (constructiv) în viaţa dumneavoastră.

Atitudinile de fugă (evitare) în viaţa de toate zilele

Fuga se prezintă variat şi ia forme care pot înşela interlocutorul sau chiar pe noi înşine. Cunoaşterea tuturor feţelor posibile ale atitudinii de fugă este un instrument preţios pentru a-i cunoaşte pe ceilalţi, pentru a se cunoaşte mai bine pe sine şi de a dezvolta alte atitudini mai pozitive.

Iată câteva exemple tipice din viaţa cotidiană:

- Tipul *surmenat*: mereu împrăştiat, agitat, merge repede, abia dacă priveşte oamenii, ca şi cum ar dori să-i evite; nu are niciodată timp, nu poate face faţă la tot ceea ce are de făcut.
- Tipul *blocat*: se simte paralizat imediat ce trebuie să rezolve o problemă, să ia legătura cu cineva, să facă o reclamaţie. Modest, timid şi tăcut, el nu face nimic. Aşteaptă, dar ar vrea să acţioneze şi îşi priveşte cu durere pasivitatea.
- Tipul *moale*: are aerul calm şi deodată nu mai suportă situaţia. Izbucneşte, dar fără nici o eficienţă în rezolvarea situaţiei. Provoacă mai degrabă râsul, ceea ce-l enervează şi mai mult.
- Tipul care *amână*: are mereu o motivaţie bună pentru a amâna ceea ce trebuie să facă, deviza sa este să nu decidă nimic. În definitiv, îi este teamă să acţioneze, deoarece îi este frică să înfrunte o decepţie. Aşteaptă nu se ştie ce catastrofă.
- Tipul *veleitar*: începe un lucru, însă nu-l termină niciodată. Pentru a-şi ascunde mai bine pasivitatea, începe mai multe lucruri şi se alătură tipului surmenat.
- Tipul *observator*: martor sau domnişoară de onoare; acesta nu participă şi refuză să ia parte la ceva. Noul observator modern preferă să-şi îmbrace pasivitatea în cuvinte savante şi în analize, după împrejurări.
- Tipul *vinovat*: duce greul lumii şi caută mereu pe cineva care vrea să-l ierte. Îşi cere iertare cu orice ocazie şi face orice pentru a fi purificat. Are grijă să nu-i deranjeze pe alţii.
- *Veşnicul asistent*: tipul din culise, asistent devotat, nu se simte bine decât pe planul secund. Duce servieta smerit, pierde pasul imediat ce este adus în prim-plan. Preferă să-şi acopere pasivitatea cu modestie şi spirit de abnegaţie.
- Tipul *ideologului*: ştie foarte bine să explice că problema este pusă prost şi că ar fi bine să se reflecteze la aceasta pe ansamblu. De altfel, adaugă: „Pentru rezolvarea acestei probleme, nu e nimic de făcut atât timp cât întregul sistem nu va fi schimbat". Aşteptând, propune mai ales să nu se facă nimic.
- Tipul *altruist* sau *binevoitor*: vrea atât de mult să fie drăguţ pentru a se face bine văzut şi îndrăgit, încât sfârşeşte prin a fi exploatat şi ceilalţi abuzează de el, iar el continuă să accepte situaţia. Adesea, în spatele acestui tip se ascunde vinovatul.
- Tipul *pesimist*: este foarte activ, pentru a explica şi a demonstra că nu este, în mod hotărât, nimic de făcut şi că, în orice caz, nu va reuşi să rezolve problema... Această atitudine se asociază cu ideologul şi observatorul. În spatele ei se ascunde un puternic sentiment de neputinţă.

- Tipul *dependent* sau asistatul: aşteaptă totul de la ceilalţi, de la întâmplări sau de la sistemul social. El este consecinţa clasică a ideologului, observatorului şi pesimistului.
- Tipul *indiferent*: adesea este înclinat spre împăcare, nu-şi spune niciodată părerea şi-i lasă pe alţii să decidă în locul lui: „Mi-e totuna", spune el. Şi totuşi, stările de frământare, supărările sau câteva dureri de stomac sau migrene arată că nu este atât indiferent, ci mai degrabă că n-a găsit mijlocul fericit de a-şi exprima sentimentele şi să fie în acelaşi timp acceptat social.
- Tipul *îngăduitor*: nu este contrariat, mereu de acord cu tot, nu suportă conflictul. În spatele acestei relaţii armonioase se ascunde adesea multă frică de a displăcea şi vechi angoase. Preferă să spună că trebuie să avem simţul disciplinei.
- Tipul care vrea să fie *iresponsabil*: are mereu un argument, o lege, un text sau un pretext pentru a vă explica faptul că regretă tot şi că nu este de acord cu nici o idee, cu nici o persoană. Nu ştie bine ce are de făcut.
- Tipul *laş*: intră uşor în panică: o frică mai veche îl încleştează şi îl paralizează. Nu-i rămâne decât să evite situaţiile dificile, oamenii cu care nu este de acord, oricum, de care nici nu vrea să audă şi pe care îi evită... „Hai să fugim" este deviza sa.
- Tipul *lamentabil*: caută să se facă compătimit, să pară sărman, „un biet om", pe cât se poate demn de memorat. Criticile sale continue îi ţin loc de fapte. „Pentru ce să aştepţi?", spune el. Dar el ce-aşteaptă?
- Tipul *conformist* preferă să ia culoarea mediului înconjurător. În colectivitate trece neobservat şi se amestecă în grup, din frică de ceilalţi. Pentru a evita să fie devorat de mediul înconjurător, el se lasă absorbit, şi oarecum... devorat. El numeşte acest fapt realism, adaptare sau grija colectivităţii.

Majoritatea persoanelor care aleg atitudinea de fugă se justifică invocând pretexte care nu sunt decât raţionalizarea refuzului de a se afirma.

Principalele pretexte sunt următoarele:

- Nu vreau să dramatizez.
- Trebuie să lăsăm oamenii liberi.
- Trebuie să ştim să facem concesii ...
- N-am chef să pic rău sau să par un nesătul.
- Nu vreau să fiu singurul care mă plâng.
- Nu-mi place să mă lupt cu „morile de vânt".
- Admit ca alţii să fie direcţi cu mine, dar când eu trebuie să fiu direct cu alţii mi-e teamă că s-ar putea să-i rănesc.
- Şi eu mă port la fel cu ei.
- Nu vreau să încetinesc discuţia prin intervenţii nonconstructive.
- Pentru o femeie: femeile sigure pe ele sunt văzute ca fiind reci şi autoritare.

Consecinţele nefaste ale atitudinii de fugă

Cel care nu are o atitudine constructivă când aceasta este cerută de împrejurări şi când există posibilitatea, suportă consecinţele nefaste ale acestei atitudini de fugă. Conştientizarea acestui lucru îl încurajează pe fiecare să nu ajungă într-o astfel de situaţie. Principalele *consecinţe* fireşti sunt:

- *Resentimentul şi ranchiuna*: la un moment dat, persoana ajunge să nutrească aceste sentimente faţă de ceilalţi şi să devină din ce în ce mai confuză.
- *Comunicarea slabă* cu cei care nu ştiu precis ceea ce vă place sau nu, ceea ce doriţi, ceea ce respingeţi. Ei „simt" resentimentul dumneavoastră faţă de ei şi suferă din acest motiv.
- *Pierderi de energie*: de fapt, puterile, inteligenţa şi afectivitatea folosite cu scopul de a se apăra şi de a fugi ar putea fi mai bine folosite atât pentru sine, cât şi pentru ceilalţi. Energia noastră disponibilă este limitată: ceea ce se foloseşte în atitudinea de fugă nu mai poate exista pentru atitudinea de afirmare.
- O anumită *pierdere a respectului de sine*: această atitudine de fugă face ca persoana respectivă să fie capabilă de lucruri la care în altă situaţie nu s-ar preta, ştiind totuşi că ar putea să le refuze.
- *Suferinţa personală*: angoasa, proasta dispoziţie, teama şi chiar insomnia şi migrenele însoţesc adesea această atitudine de fugă.

Originea atitudinii de fugă şi primele demersuri

Se pot distinge trei surse principale:

1. *O falsă reprezentare a realităţii înconjurătoare*, mai ales o proastă apreciere a raporturilor reale de putere şi de influenţă se află adesea la originea atitudinii de fugă: fiecare îşi face iluzii despre puterea celuilalt, şi-l imaginează mult mai valoros decât este şi, mai ales, are credinţa că celălalt îl poate domina.
2. *O devalorizare excesivă a situaţiei*, se poate produce la patru niveluri:
   - devalorizarea capacităţii de rezolvare a problemelor;
   - devalorizarea posibilităţilor de soluţionare;
   - devalorizarea gravităţii problemelor;
   - devalorizarea existenţei problemei.

   În ceea ce priveşte această devalorizare, care generează atitudinea de fugă, e mai bine să se facă un bilanţ real al capacităţilor personale, al posibilităţilor de soluţionare, al gravităţii şi existenţei problemei. Aceasta este prima acţiune care trebuie înfăptuită, înainte de a adopta atitudinea de fugă sau de evitare.
3. *Nevoia de a fi apreciat*, înconjurat şi iubit dezvoltă atitudini de pasivitate. O educaţie severă, un mediu înconjurător particular, dificil şi riscurile vieţii au produs o frustrare importantă.

   Trebuie ştiut că această nevoie provoacă tendinţa de a evita cu orice preţ conflictele, de unde şi renunţarea la orice acţiune în prezenţa unor situaţii contradictorii. Alegerea unui mediu călduros, evitarea unei meserii în care agresiunile sunt frecvente, faptul de a munci pentru a avea şi a păstra un cerc de prieteni fideli, organizarea unei familii

fericite etc. sunt căi constructive şi practice care pun în joc energia noastră pentru găsirea unor soluţii fericite, mai degrabă, decât pentru atitudini nefericite de fugă sau pasivitate.

2. Atacul (înfruntarea)

Atacul este o *atitudine de agresivitate* în faţa oamenilor şi evenimentelor: decât să se afirme încet, dar sigur, „atacatorul" preferă să-i supună pe ceilalţi, să-i facă să se plieze după el, chiar şi în detrimentul său, deşi ar avea posibilitatea să acţioneze altfel. Tipul agresiv vorbeşte tare, întrerupe, aduce în discuţie problemele sale în timp ce vorbeşte celălalt. Nu-şi poate controla bine timpul de exprimare. Adesea afişează un zâmbet ironic sau îşi manifestă dispreţul ori dezaprobarea prin mimică. Îi place să recurgă la imagini şocante sau brutale.

Atitudinile de atac în viaţa de zi cu zi

Agresivitatea apare în chipuri diverse şi ia măşti care pot înşela interlocutorul sau chiar pe noi înşine. Cunoaşterea tuturor feţelor atitudinii de atac este un instrument preţios pentru a-i înţelege pe ceilalţi, pentru a ne cunoaşte mai bine şi pentru a ne dezvolta alte atitudini, mai pozitive. Iată câteva exemple tipice din viaţa cotidiană.

- **Autocratul** (poziţie ierarhică dominantă)
  Acest tip de persoană are nevoie să-i distrugă în sens metaforic pe subordonaţi pentru a-şi putea impune puterea. Obţine consimţământul prin teroare. Recurge de bunăvoie la *capcane* şi la lucruri neplăcute.
- **Revoltatul** (poziţie ierarhică subordonată)
  „Sfântul Gheorghe nimicind dragonul Ordinului Stabilit", această persoană se simte investită într-o misiune de denunţare a celor care împiedică pe alţii să-şi expună ideile personale: fiecare piedică, fiecare constrângere, sunt dovezi de neşansei.
- **Spiritul de contradicţie**
  În cazul acestui tip, un schimb de priviri este întotdeauna o ocazie de a se opune (în lipsa puterii de a se impune). Pe moment, obiectul final al unei discuţii i se pare nesemnificativ în comparaţie cu obiecţiile şi dovezile care abundă în mintea sa, în timp ce ascultă părerea altuia.
- **Cel care sabotează**
  „V-am spus eu." Profeţie funebră a cărei realizare este cu atât mai probabilă cu cât persoana noastră face totul – vorbe, acţiuni, omisiuni – pentru ca anunţata catastrofă să se producă efectiv. Un sfat: nu-i încredinţaţi proiectele dumneavoastră personale.
- **Cel care vrea să sublinieze temerile**
  Cea mai mare grijă a sa este de a-şi convinge interlocutorul de brutalităţile pe care le îndură.
- **Mierosul**
  Prea politicos pentru a fi cinstit, ascunde prin amabilitatea excesivă o agresivitate gata să iasă la iveală.
- **Cel surd la părerile celorlalţi**
  Vorbăreţ şi zgomotos, mereu pregătit să-şi dea cu părerea, „gură bogată" este imposibil să îl întrerupi.

- **Răzbunătorul**
  Mereu acru şi gata de răzbunare; el îşi ţine socotelile.
- **Timoratul**
  „Teama este începutul înţelepciunii", este deviza sa.
- **Obraznicul; tupeistul**
  Nu-l intimidează nimeni şi nimic. Fără ruşine, abuzează de ocaziile care se ivesc.
- **Santinela**
  Mereu gata de luptă. Când îl abordaţi, aproape că îl auziţi strigând: „Cine-i acolo?".
- **Cel care riscă tot**
  Îi place să sfideze pericolele şi să se plaseze în prima linie. Are tendinţe sinucigaşe, aruncându-se în gura lupului.
- **Susceptibilul**
  Ascunde prost o frustrare profundă, care îl face hipersensibil. Nu suportă nici cea mai mică contrazicere şi se ambalează repede.
- **Solitarul**
  Se protejează de ceilalţi impunând distanţă. Nu-i plac legăturile cu cei din jur şi se supără repede pe celălalt.
- **Ostentativul**
  Îi striveşte pe ceilalţi prin prezenţa sa.
- **Pretenţiosul**
  Se crede superior celorlalţi şi îi eclipsează cu ştiinţa şi experienţa sa.
- **Arivistul**
  Se gândeşte doar la cariera sa, în dezavantajul celorlalţi. „El sau eu", spune adesea.
- **Devalorizatorul**
  Vede defectul la celălalt, este incapabil să vadă partea pozitivă a oamenilor şi situaţiilor.
- **Intolerantul**
  Judecă, taie, condamnă şi trimite la streang tot ce nu este în acord cu părerea sa.
- **Atacatorul**
  Atacă pentru a nu fi atacat, apărarea prin atac i se pare singura relaţie posibilă cu ceilalţi.
- **Persecutorul**
  Îi defăimează pe alţii, îi place să le facă rău.
- **Dispreţuitorul**
  Ia un aer superior, este ironic, este inteligent, dar rău; după el, singura cale de afirmare este să-i corectezi pe alţii.

Pentru a dezvolta acest gen de atitudini, tipul agresiv înaintează numeroase scuze:
- În această lume, trebuie să ştii să te impui.
- Prefer să fiu lupul decât mielul.
- Oamenilor le place să aibă de a face cu temperamente puternice.
- Dacă n-aş fi învăţat să mă apăr, de mult eram devorat.
- Ceilalţi sunt nişte imbecili sau nişte ticăloşi.
- *Numai cei slabi şi cei hipersensibili se pot simţi agresaţi.*

Consecinţe nefaste ale atitudinii de atac

Persoana care nu dezvoltă o atitudine de afirmare constructivă de sine atunci când situaţia o cere (în momente critice pentru ea, când alţii sau cineva au atitudini ostile, nedrepte faţă de ea şi când există posibilitatea) suportă consecinţele nefaste ale atitudinii sale agresive.

Principalele consecinţe obişnuite:

- revanşa sau *roata se întoarce*; atacul cere atac. Când se va ivi ocazia, agresivul va găsi în faţa sa o altă persoană agresivă;
- eficacitate aparentă;
- dispreţ sau dezaprobare;
- suferinţa de a nu fi iubit;
- lipsa informaţiei utile;
- risipă de energie psihologică.

Originile atitudinii de atac şi primele demersuri

O persoană care dezvoltă o atitudine de atac îşi formează în timp un mod agresiv de a se comporta, sperând să rezolve problema de relaţie care i se pune. De fapt, slaba eficacitate a acestei atitudini se poate explica prin anumite resurse profunde ale psihicului individului care au foarte puţin de-a face cu situaţia actuală – cea care a declanşat răspunsul agresiv – căreia cel în cauză vrea totuşi să-i găsească rezolvare acţionând astfel. A repera cauzele care ne-au adus în această situaţie constituie deja un prim demers important în discriminarea frecvenţei acestei atitudini.

- *Un nivel ridicat de frustrare în trecut* îl pune pe cel în cauză în situaţia de a fi frustrat, o stare exarcebată şi percepută ca un atac.
  Calea bună de schimbare o constituie diminuarea acestui nivel de frustrare având grijă de sine, procurându-şi satisfacţii dese şi reducând momentele de frustrare. Nu trebuie să *facem pe durii*, trebuie să ne recunoaştem propriile slăbiciuni.
- *Teama latentă*, prezentă la cel în cauză, reapare cu prima ocazie şi măreşte sentimentul de agresiune provocată de situaţie. Această teamă de celălalt este legată adesea de experienţele trecute. Înţelegerea, găsirea lor şi încercarea de a exprima calm această teamă constituie un prim demers.
- *Dorinţa de renaştere*, latentă şi puţin conştientă, creează o atitudine agresivă. Pentru lucruri de nimic, cel în cauză adoptă o poziţie de rivalitate.

3. Manipularea

Manipulatorul este abil şi machiavelic. În general stă deoparte când participă la o dezbatere, dar activitatea sa se intensifică prin întreruperi de şedinţă. Caută mereu *prin spate* interpretările, neavând încredere în informarea directă. Adesea el se prezintă ca un intermediar util, dacă nu chiar indispensabil. Niciodată el nu este adevăratul responsabil. El nu face decât să tragă consecinţele din voinţa altcuiva, nu a sa...

Psihic vorbind, ia adesea aere de personaj de teatru, joacă un jol.

Nu se ştie niciodată când spune adevărul sau nu. Îşi începe adesea frazele: „sincer", „să nu ne învârtim în jurul cozii", pentru ca celălalt să se elibereze şi să lase garda jos.

Comportamente şi atitudini tipice manipulatorilor

- **A flata şi a seduce** – impunerea în faţa altora şi dobândirea aprecierii din partea acestora trebuie să fie cu tact pentru a reuşi: să placi şi să flatezi dacă vrei să fii plăcut şi flatat.
- **A devaloriza** – aceasta permite dezechilibrarea celuilalt, mai ales dacă îi lipseşte siguranţa sau dacă se află deja în situaţii de slăbiciune. Un umor devalorizator, alături de scurte fraze care dovedesc inteligenţă şi cultură, nu reprezintă decât o tristă manipulare, fără eficacitate în rezolvarea problemelor. Cel învins, plin de ciudă, nu caută decât revanşa.
- **A exagera şi a caricaturiza** – metoda este simplă: să pleci de la informaţia oferită de altul, să nu reţii decât un aspect, să-l exagerezi, să-l caricaturizezi; repetarea acestui proces duce la reuşita manipulării.
- **A simula şi a fabula** – „Minţiţi... minţiţi...", spunea Voltaire, „întotdeauna va rămâne ceva din asta". Simularea constituie un element clasic al manipulării. Este o veche reminiscenţă din copilărie, primul mijloc de a exista în afara părinţilor. Sunt mijloacele celui slab, pentru a-i stârni pe cei mai slabi ca el sau pentru a se apăra de responsabilităţi prea grele şi negând faptele şi realitatea sau inventând întâmplări în favoarea sa.
- **A conspira** – dezvăluie cu jumătate de gură adevăruri parţiale şi le lasă să se înţeleagă mult mai mult. Provocator de zarvă şi zvonuri, el acţionează cu ajutorul ranchiunei şi ambiţiilor. Este mai abil să creeze conflicte la momentul potrivit decât să le aplaneze pe cele existente.
- **A combina** – jocul constă în a şti să întorci regulile.
- **A pune în scenă** – această persoană îşi exprimă talentul în prezenţa unui public dificil.
- **A se interpune** – cunoaşte „cine şi ce face"; are intrările şi ieşirile sale.
- **A învinovăţi** – arma sa este vinovăţia; cunoaşte arta şi modul de a exploata fondul de tradiţii, convingeri; persoana ia aerul de salvator şi adaugă: „fac asta pentru binele lor...". Gradul cel mai înalt este să-l faci pe celălalt vinovat de propriile sale sisteme de valori.
- **A înrobi** – conştiinţa sa încărcată îl împiedică să fie direct sau să pună punctul pe i când situaţia o cere. Simte nevoia să înrobească, să folosească practici indirecte, să provoace mici catastrofe în speranţa de a conta pe *supraeul* celorlalţi...
- **A face pe sincerul** – începe prin fraze de genul: „Sincer vorbind...", „Puteţi avea încredere în mine...", „Să spunem tot...". Poate fi într-adevăr sincer, dar foarte rar. Simularea mai mult sau mai puţin conştientă este atitudinea cea mai frecventă care se ascunde în spatele acestui minunat comportament.
- **A manipula inconştient** – aceste persoane sunt pline de intenţii bune şi nu vor pentru nimic în lume să-i manipuleze pe ceilalţi. Dacă li se spune că manipulează, nu sunt uimite prea tare: sunt persoane care manipulează *cinstit*, fără să-şi dea seama.

Consecinţe nefaste ale manipulării

1. **Pasivitatea:** simţindu-se mai mult sau mai puţin conştient îngrădit de manipularea celuilalt, cel în cauză devine supus şi pasiv. Desigur, superiorul se simte un psiholog abil, dar se uimeşte în mod naiv de lipsa de iniţiativă şi de slabul simţ de răspundere al colaboratorilor.
2. **Revolta şi revanşa:** după ce s-a lăsat folosit o dată, cel în cauză dezvoltă un resentiment şi devine agresiv imediat ce raportul de putere şi viaţa socială i-o permit; este timpul revanşei. Şi pseudo-abilul manipulator este uimit de atâta agresivitate.
3. **Sfidarea:** în orice caz, încrederea este pierdută, iar cel în cauză va interpreta toate comportamentele mai puţin clare ca manipulări.

Originea atitudinilor de manipulare

De fapt, disimularea, insinuarea, răsturnarea de situaţii şi învinovăţirea continuă să apară ca utile şi necesare.

„Ca tata şi ca mama..."

Fiecare îşi aminteşte de părinţii săi şi îi imită, reluând pe seama sa vechile sfidări şi dispreţuiri: „E prea mic, nu poate...", „nu va suporta... ea nu poate să înţeleagă", „dacă nu eşti cuminte, vei fi pedepsit" etc.

În mare parte, educaţia tradiţională nu este decât o imensă manipulare permisivă, reglementată, ridicată la nivelul de sistem moral.

Să-i minţi pe copii poate să nu însemne să minţi. În orice caz, copiii care au crescut şi au devenit adulţi îşi amintesc acest lucru şi, în mod inconştient, se gândesc că pentru a avea putere trebuie să manipulezi. Căci primii indivizi autoritari pe care i-au cunoscut, părinţii lor, erau manipulatori faimoşi.

Vechile credinţe

Credinţa în eficacitatea manipulării se sprijină pe alte credinţe, cum sunt cele ce urmează:

- nu ne putem încrede decât în sfinţi;
- să fii cinstit şi direct este un principiu de cercetaş;
- e mai uşor să dai ordine;
- confruntarea este mereu mai bogată în posibilităţi decât acţiunea indirectă.

Iată câteva elemente ale catehismului manipulării. Să analizezi pas cu pas ceea ce e fals în fiecare dintre aceste afirmaţii constituie primul pas către afirmarea pozitivă de sine.

Atitudinea asertivă constituie o modalitate de a contracara reacţiile negative şi de a răspunde cât mai adecvat cerinţelor mediului socio-uman.

4. Asertivitatea

Asertivitatea îşi propune să-l facă pe individ capabil să-şi exprime personalitatea, continuând să fie acceptat social fără teama de a stârni ostilitatea în mediul înconjurător.

Definiţie

To assert înseamnă a afirma, a spune. Prin extensie: a se afirma, a-şi apăra drepturile, a pretinde să...

- te afirmi fără teamă şi într-un mod constructiv;

- îţi aperi drepturile, fără a le îngrădi pe ale celorlalţi;
- aspiri la propriul adevăr, la propriile idei, la propriile gusturi;
- pui stăpânire din nou pe mediul tău înconjurător personal.

To assert, după dicţionarul Webster, înseamnă:

- a-şi afirma drepturile, a-şi face admisă legitimitatea;
- a se pronunţa în mod clar şi constructiv, chiar în absenţa unei dovezi tangibile;
- a-şi spune părerea fără reţineri, adesea în faţa unor interlocutori ostili.

• În Statele Unite, asertivitatea se află la confluenţa mai multor curente psihologice care urmăresc acelaşi scop: să-i permită individului să-şi exercite din plin liberul arbitru în viaţa cotidiană.

Acest tip de apropiere, care avantajează responsabilitatea individuală, surprinde pe picior greşit înclinaţia franţuzească spre analiza globală. Or, recursul sistematic la consideraţiile generale este cel mai frecvent alibi al pasivităţii, în măsura în care responsabilitatea *sistemului* este înlocuită cu cea a indivizilor.

La antipozii acestui fatalism consolator şi demobilizator, asertivitatea porneşte din postulatul tonic al capacităţii individului de a stăpâni mai bine raportul său cu lumea. Nu este vorba de a transforma fiinţele, ci de a-i da fiecăruia ocazia de a-şi adapta comportamentul în situaţii precise, cu scopul de a-şi exprima mai bine personalitatea şi de a obţine mai multă satisfacţie din mediul înconjurător. Prin practica afirmării de sine în viaţa cotidiană, asertivitatea urmăreşte atingerea acestor obiective.

Primele etape pe această cale reprezintă victorii punctuale. Dar din succes în succes, reuşitele se adună şi demersul devine spontan.

Aceasta este încununarea politicii paşilor mărunţi practicată de americani, dar valabilă în toată lumea.

Cele trei condiţii

Asertivitatea propune o metodă pragmatică constând în trei condiţii:

• Fixarea obiectivului	• Reducerea tensiunilor într-un domeniu particular al vieţii familiale, profesionale sau sociale
• Admiterea instrumentului	• Negocierea
• Elaborarea unui plan	• Izolarea şi definirea unor situaţii caracteristice tipului de insatisfacţie simţită (scene fundamentale) • Punerea lor în ordine şi alegerea instrumentelor adecvate • Antrenarea individuală sau în jocuri de roluri • Punerea în practică a noii tehnici

Comportamentele tipului asertiv

Tipul agresiv caută proximitatea într-un scop de intimidare. Tipul pasiv preferă distanţa pentru a se pune la adăpost. Manipulatorul este *dezolat* că trebuie să facă loc unui al treilea individ în relaţia de comunicare. Tipul asertiv nu stă nici prea aproape, nici prea departe şi are mereu în vedere să discrimineze tensiunea interindividuală în faţa interlocutorului său. Face economie de gesturi şi cuvinte, adoptând gestul (nici imobilitate, nici gesticulare excesivă) şi cuvântul (cuvântul potrivit la momentul potrivit) adecvate.

Tipul asertiv spune „eu". Evită pronumele „noi" ; îşi priveşte în ochi interlocutorul.

Nimeni nu este constant agresiv, pasiv, manipulator sau asertiv. Aceasta depinde de împrejurări. O atitudine agresivă la serviciu poate fi compensaţia unei atitudini pasive acasă sau invers :

- miel acasă, lup la birou ;
- neînsemnat la serviciu, dar tiran acasă.

Aceste comportamente opuse, dar paralel non-asertive se înscriu într-un lanţ logic :

- pasivitate la lucru → frustrare → agresivitate în familie ;
- asertivitate la lucru → *induce* → asertivitate în familie.

Afirmarea de sine nu este întotdeauna folositoare, nici întotdeauna posibilă. Se dovedeşte utilă mai ales în cazuri de acest gen :

- când trebuie să comunici cuiva ceva neplăcut ;
- când trebuie să cerem ceva neobişnuit şi există posibilitatea unui refuz ;
- când trebuie să spui „nu" cererilor celorlalţi cu riscul de a displăcea ;
- în faţa criticilor ;
- când trebuie să dezamorsăm o manipulare ;
- în faţa frazelor scurte, umilitoare.

Atitudinile pseudo-asertive

1. Falsa francheţe
2. Folosirea aceleiaşi „plăci"
3. Slăbiciuni sporadice de comportament
4. Discordanţe de stil
5. Confundarea încrederii reciproce şi înţelegerii cordiale
6. Dorinţa de reuşită în afirmare

Evitarea atitudinilor pseudo-asertive. Pentru a nu fi înşelat de ele, D. Chalvin (1998-1999) propune un model de antrenament cu patru axe fundamentale ale asertivităţii pentru a dezvolta relaţiile pozitive cu ceilalţi.

1. Să acţionezi pe deplin conştient de legitimitatea faptelor tale, să ştii să fii acceptat social, mai ales în cazul în care exprimarea propriilor sentimente poate crea probleme.
2. A avea control asupra vieţii şi mai ales asupra vieţii particulare.
3. Să ştii să critici şi să te laşi criticat ; să faci faţă agresiunilor.
4. Să găseşti compromisuri realiste şi să ştii să negociezi.

Să ştii să te retragi în toate aceste ocazii înseamnă să fii asertiv, să te afirmi sănătos şi să te realizezi.

Cunoaşterea şi cultivarea unor stări emoţionale pozitive : optimismul, speranţa, dăruirea („revărsarea")

Goleman consideră că optimismul ar fi o aptitudine esenţială (*master aptitude*) pentru inteligenţa emoţională. El semnalează problema manevrării gândirii negative. Când persoana îşi spune „Nu voi fi în stare să fac acest lucru", abilitatea ei scade şi în

consecinţă nu va fi în stare să săvârşească acel lucru (Goleman, 1995, p. 84). Astfel, Goleman pune în evidenţă montarea subiectivă a persoanei. El îl citează pe R. Haber care spune că există două categorii de studenţi : unii care datorită anxietăţii nu reuşesc să aibă performanţe bune, iar alţii care, tot datorită anxietăţii sau în ciuda ei, obţin rezultate bune. Persoanele anxioase – dar care sunt conştiente de acest lucru – pot exploata anxietatea anticipatorie pentru a se motiva, ele reuşind astfel să se descurce bine. Literatura clasică descrie relaţia dintre anxietate şi performanţă. Astfel, o anxietate de mică amplitudine sau o motivaţie joasă nu vor da rezultate bune, deoarece persoana nu se va strădui prea mult, iar o anxietate foarte mare nu va face ca persoana să aibă rezultate bune, ci dimpotrivă, o va sabota. Goleman vorbeşte despre o anumită dispoziţie bună (*good mood*) care va impulsiona persoana într-un stil moderat, echilibrat şi o va face să îndeplinească cu succes sarcinile propuse. După el, o dispoziţie bună înseamnă abilitatea de a gândi în termeni de flexibilitate şi complexitate, ceea ce facilitează găsirea de soluţii la probleme. Când fac planuri ori când iau o decizie, persoanele cu dispoziţie bună au o viziune mai largă şi gândesc pozitiv. Aceasta se datorează în parte faptului că ele evocă evenimentele pozitive, ceea ce le conferă un sentiment de satisfacţie mai puternic şi uneori abilitatea de a se lansa în acţiuni cu un anumit grad de risc. Goleman îl sugerează drept exemplu pe C.R. Snyder – psiholog la Universitatea din Kansas – care a comparat realizările (rezultatele) studenţilor cu un grad înalt de speranţă şi ale celor cu un grad mic de speranţă. Astfel, a descoperit că speranţa este un bun predictor pentru rezultatele înalte la teste (Goleman, 1995, p. 86). Snyder afirmă că persoanele cu un înalt nivel de speranţă reuşesc să fie capabile să se motiveze, să-şi mobilizeze resursele astfel încât să-şi găsească drumul pentru realizarea obiectivelor. Aceste persoane sunt destul de flexibile în gândire, găsind mai multe alternative pentru soluţionarea problemelor personale. Goleman vorbeşte despre puterea gândirii pozitive în finalizarea unor planuri şi în îndeplinirea idealurilor.

Din perspectiva abilităţii emoţionale, a avea speranţă înseamnă în primul rând a nu te lăsa copleşit de anxietate, de o atitudine defetistă sau de depresie în confruntarea cu dificultăţile (Goleman, 1995, p. 87).

Optimismul, ca şi speranţa, înseamnă a te aştepta ca, în general, lucrurile în viaţă să meargă bine, cu toate obstacolele şi frustrările. Din punctul de vedere al abilităţii emoţionale, optimismul este o atitudine care protejează oamenii împotriva căderii în depresie, disperare, apatie în faţa dificultăţilor. Speranţa şi optimismul plătesc dividende în viaţă (cu condiţia desigur să fie un optimism realist). M. Seligman – psiholog la Universitatea din Pennsylvania – *defineşte optimismul* prin modul cum oamenii îşi explică lor înşile succesele şi insuccesele. Optimiştii consideră eşecul ca datorându-se unui factor care poate fi schimbat astfel încât data viitoare să poată reuşi, în timp ce pesimiştii consideră că insuccesul se asociază unor caracteristici date pe care ei nu au puterea să le schimbe. Aceste explicaţii diferite au implicaţii profunde asupra modului în care oamenii răspund vieţii. De exemplu, drept replică la o deziluzie (cum ar fi refuzul la o cerere de angajare), optimiştii tind să răspundă în mod activ şi cu speranţă, formulând un plan de acţiune, cerând sfaturi sau căutând ajutor în afara ei, considerând eşecul suferit ca pe o situaţie posibil de remediat. Prin contrast, pesimiştii reacţionează negativ, stabilind că nu este nimic în măsură să îmbunătăţească situaţia, ei văzând nereuşita ca fiind un deficit personal pe care nu-l pot transforma în ceva pozitiv (într-un beneficiu) (Goleman, 1995, p. 88). Dacă pesimistul spune „Am pierdut... am eşuat", optimistul afirmă „Am folosit

o cale greşită...". Goleman vorbeşte deci despre o eficacitate proprie, preluând termenul din literatura psihologică (Goleman, 1995, p. 89). În continuare, Goleman vorbeşte despre aşa-numita revărsare (curgere, flux) a unui sentiment. De fapt, este vorba despre o stare deosebită asemănătoare extazului, situaţie în care persoana este paradoxal detaşată şi foarte implicată. *Revărsarea (flow) este inteligenţa emoţională la cel mai înalt grad al său*, ea reprezentând temelia angajării abilităţii personale în slujba performanţei şi învăţării. A fi înlănţuit de depresie sau de agitaţia anxietăţii este un lucru total opus celui de a fi cuprins de revărsare. Fiecare individ poate să participe la această experienţă în care întreaga afectivitate reprezintă o atmosferă proprice mobilizării ideilor. Cel mai bun exemplu de „revărsare" se observă în cazul dragostei extaziate, în contopirea a două persoane într-una singură, armonizată. Această experienţă este minunată: semnul ei distinctiv îl reprezintă *un sentiment de bucurie spontană, chiar de extaz* – spune Goleman. Revărsarea, prin sine însăşi plină de satisfacţii, reprezintă starea în care oamenii devin complet absorbiţi de ceea ce fac, dând atenţie totală scopului urmărit, sensibilitatea contopindu-se cu acţiunile lor. Revărsarea este starea de uitare de sine, opusul frământării şi neliniştii: în loc să fie pierduţi într-o preocupare nervoasă, oamenii în revărsare sunt atât de absorbiţi de scopul vizat, încât îşi pierd conştiinţa de sine, eludând celelalte preocupări mărunte – sănătate, note de plată – din viaţa zilnică. Paradoxal, oamenii „în revărsare" exercită un control sporit asupra propriilor acţiuni, răspunsurile lor fiind în acord perfect cu solicitările variabile impuse de scopul urmărit.

Există câteva căi specifice de a autoinduce mental starea de „revărsare". Una dintre ele constă în focalizarea intenţionată a atenţiei asupra scopului urmărit, esenţa revărsării fiind chiar o stare de maximă concentrare. Revărsarea implică un efort considerabil pentru a fi calm şi o concentrare suficientă pentru a începe lucrul, acest pas presupunând o disciplină destul de severă (vezi Goleman, 1995, pp. 90-91). Plăcerea spontană, atracţia şi eficacitatea caracterizează revărsarea.

De fapt, revărsarea constituie o formă *sui-generis* de pasiune.

Atenţia în revărsare este relaxată deşi foarte concentrată. Este o concentrare totuşi diferită de încordarea pe fondul oboselii, al plictiselii ori al anxietăţii. Revărsarea este o stare lipsită de statică emoţională, caracterizată printr-un sentiment de extaz temperat. Acest extaz pare a fi un produs secundar al concentrării emoţionale, care este o premisă obligatorie a revărsării. Desigur, spune Goleman, literatura clasică despre tradiţiile contemplative descrie stările de absorbire care sunt trăite ca pur extaz: revărsare indusă de nimic altceva decât de o concentrare intensă. O persoană care se află în revărsare dă impresia că greul este uşor, performanţa de vârf apărând naturală şi obişnuită. Această impresie se poate compara cu ceea ce se produce în creier, unde se repetă un paradox similar: cele mai competitive sarcini sunt realizate cu o cheltuială minimă de energie mentală. Goleman arată faptul că o concentrare încordată – o focalizare stimulată de nelinişte – produce o activare corticală mărită, zona revărsării şi performanţei optime se regăseşte în momentul când persoana consumă minimum de energie mentală (vezi Goleman, 1995, p. 92).

În continuare, Goleman arată rolul revărsării în procesul de învăţare, considerată ca un nou model pentru educaţie. El spune că revărsarea este o premisă obligatorie pentru a atinge măiestria într-o meserie, profesie sau artă. De aici şi rolul ei în procesul creativ. Acelaşi lucru se întâmplă şi în învăţare. Studenţii aflaţi în starea de „revărsare" învaţă mai bine şi complet diferit, având un potenţial mult mai bun, după cum s-a măsurat prin testele de realizare (creaţie). H. Gardner vede revărsarea şi structurile pozitive care o caracterizează ca parte a celei mai sănătoase căi de a învăţa (a preda lecţii), motivându-i

pe copii din interior, nu prin pedeapsă şi recompensă. Trebuie să folosim structurile pozitive ale copiilor pentru a-i determina să învăţe în domeniile în care îşi pot dezvolta competenţe (Goleman, 1995, p. 94). Revărsarea este o formă internă care face cunoscut faptul că un copil este angajat într-o activitate care îi place. Trebuie să găseşti şi să te legi de ceva potrivit. Problema este atunci când copiii se plictisesc în şcoală pentru că sunt copleşiţi de activitatea din clasă. Înveţi cel mai bine când ai ceva de care trebuie să te îngrijeşti şi faptul că eşti angajat în acest lucru îţi poate da satisfacţie. Strategia folosită într-un mare număr de şcoli care au pus în practică modelul lui Gardner privind inteligenţele multiple gravitează în jurul identificării profilului competenţelor naturale ale copilului acordând astfel atenţie aptitudinilor lui şi sprijinindu-i părţile slabe. Un copil care are o predispoziţie nativă pentru muzică sau dans, de exemplu, va intra „în revărsare" mult mai uşor în aceste domenii decât în cel care este mai puţin abil. Cunoaşterea profilului individual poate ajuta profesorul în stabilirea căii optime de învăţare şi corectare a elevilor. Modelul revărsării sugerează faptul că dobândirea măiestriei în orice calificare sau sistem de cunoştinţe ar trebui în mod ideal să se întâmple în mod firesc, atunci când copilul este condus către zone care îl absorb spontan. Această îndrumare iniţială poate fi sămânţa pentru niveluri înalte de realizare dacă elevul înţelege că, urmărind domeniul respectiv (dansul, matematica, muzica etc.), descoperă o sursă de bucurie şi extaz – revărsarea. Revărsarea devine o primă motivaţie de a face totul mai bine. Acest model de instruire şi educare ar fi cel mai recomandabil în şcoli, deoarece el va duce cu siguranţă la educarea şi stimularea creativităţii.

Goleman apreciază că, prin cultivarea „revărsării", cu alte cuvinte a pasiunilor însoţite şi de un înalt nivel al aptitudinilor intelectuale sau de altă natură propriu unui anumit domeniu de activitate – adică a vocaţiei – emoţiile pot să faciliteze gândirea, să o potenţeze, persoana găsind căi multiple pentru a acţiona cât mai eficient.

Rolul inteligenţei emoţionale în dirijarea, conducerea şi controlul relaţiilor interpersonale

Goleman conchide că pentru a manifesta o putere interpersonală, trebuie să deţii autocontrolul şi să ai capacitatea de a trece peste anxietate şi stres. Arta socială semnifică abilitatea de a-şi stăpâni emoţiile proprii, de a nu te lamenta şi de a fi capabil să-ţi argumentezi ideile în loc să foloseşti forţa brută. După Goleman, cea mai bună artă de relaţionare se bazează pe dirijarea propriilor emoţii şi pe empatie, competenţă socială prin care persoana reuşeşte să se înţeleagă uşor cu oamenii şi să îndrepte „nepotrivirile" din mediul social. Pe fondul lipsei acestei calităţi, excelenţa intelectuală face persoana în cauză mai arogantă şi mai insensibilă. Această abilitate socială facilitează contactele interumane (Goleman, 1995, p. 112). În continuare, Goleman vorbeşte despre **rolul expresivităţii şi contagiunii emoţionale în cadrul relaţiilor interpersonale**. Contagiunea emoţională este o parte subtilă a unor schimburi care au loc în orice întâlnire. Noi transmitem şi prindem dispoziţii, stări de la ceilalţi, schimbul emoţional fiind subtil şi în cea mai mare parte petrecându-se la un nivel imperceptibil (Goleman, 1995, p. 114). Inteligenţa emoţională include mânuirea acestor schimburi imperceptibile şi subtile. **„Populare" şi „încântătoare"** sunt persoanele în compania cărora ne place să ne aflăm, ale căror abilităţi emoţionale ne fac să ne simţim bine. Persoanele care dispun de capacitatea de a-i ajuta pe alţii au o valoare socială specială: sunt cu inima largă atunci când cineva are o nevoie afectivă. Cum apare această transmisie magică? Cel mai la

îndemână răspuns, spune Goleman, ar fi că noi imităm inconştient emoţiile pe care le vedem la ceilalţi, nefiind conştienţi de mimica motorie a expresiei faciale, a gestului, a tonului vocii şi a altor aspecte nonverbale. Astfel, persoana recreează în ea dispoziţia celeilalte persoane (Stanislavsky, *apud* Goleman, 1995, p. 115).

Goleman a observat că atunci când două persoane interacţionează, direcţia dispoziţiei psihice se transferă de la persoana care este mult mai puternică în exprimarea sentimentelor la cea care este mai pasivă în acest sens. Totuşi, unii oameni ar fi prea mult predispuşi spre o contagiune emoţională, fiind uşor impresionaţi din cauza labilităţii lor emoţionale. J. Kacioppo, psihofiziolog social la Universitatea din Ohio, a pus în evidenţă ideea contagiunii emoţionale prin anumite experienţe efectuate. El spune că există un „dans", o sincronicitate a transmisiei emoţionale. Preluându-i ideile lui D. Stern, apreciază că între mame şi copii există o mare sincronicitate. Astfel, el demonstrează că această sincronicitate se întâlneşte între persoane care au raporturi emoţionale foarte puternice. Ea pare să faciliteze trimiterea şi receptarea dispoziţiilor, chiar dacă acestea sunt negative. Există sincronicitate între partenerii unui cuplu (când partenera este într-o dispoziţie proastă partenerul îşi însuşeşte acea dispoziţie), între profesori şi studenţi (Goleman, 1995, p. 116). Respectivul tip de contagiune emoţională se produce şi în cazul relaţiei dintre lider sau orator şi mulţime. Acest lucru a fost ilustrat foarte elocvent de Gustave le Bon în *Psihologia mulţimilor* şi în *Opinii şi credinţe*. Astfel, unii lideri bine pregătiţi sunt capabili prin sincronizarea emoţională să influenţeze un auditoriu de mii de oameni.

Th. Hatch şi H. Gardner consideră că arta de a conduce este o formă *sui-generis* a inteligenţei sociale care constă în recunoaşterea sentimentelor celorlalţi şi în capacitatea de a face rapide conexiuni cu ei. În opinia cercetătorilor amintiţi, componentele inteligenţei sociale ar fi:

- Organizarea grupului – abilitate esenţială a liderului implicat în iniţierea şi coordonarea efortului colaboratorilor membrilor grupului. Este un talent observat la directorii de teatru sau producătorii de spectacol, la ofiţerii militari etc. Ei trebuie să conducă organizaţiile şi unităţile de orice tip. Copilul cu un asemenea talent ia conducerea şi decide cum se va juca fiecare, devenind astfel căpitan al grupului de copii.
- Negocierea soluţiilor – talentul de mediator care preîntâmpină conflictele şi contribuie la rezolvarea lor cu ajutorul flerului. Persoana cu astfel de abilităţi excelează în arbitrarea şi medierea disputelor, făcând carieră în diplomaţie, arbitraj. Copilul cu un astfel de talent mediază discuţiile de pe un teren de joacă.
- Conexiunile personale – a recunoaşte şi a răspunde sentimentelor personale şi a avea grijă faţă de acestea, a empatiza cu alţii, într-un cuvânt a relaţiona cu ei. Aceste persoane se dovedesc a fi prieteni, buni parteneri de afaceri. În general, copiii care tind să fie foarte abilitaţi în a citi expresiile faciale sunt mult mai plăcuţi decât colegii lor, care nu reuşesc să facă acest lucru.
- Analiza (studierea, cercetarea) socială – capacitatea de a detecta ceea ce se află în spatele sentimentelor, motivelor şi grijilor personale. Această abilitate face ca persoana să devină un bun terapeut, consilier sau, dacă are talent literar, un romancier sau un dramaturg de succes.

Toate aceste abilităţi ţin de „politica interpersonală", fiind ingrediente necesare pentru dobândirea şarmului, succesului social, chiar a charismei. Aceste abilităţi le deţin

liderii înnăscuţi, cei care exprimă sentimentele nespuse ale colectivului şi întocmesc un ghid pentru scopul grupului (Goleman, 1995, pp. 117-118).

Goleman spune că există oameni pe care ceilalţi îi plac pentru că sunt plini de energie afectivă, pe care o „împart" cu interlocutorii. De asemenea ei intră în rezonanţă cu sentimentele celui care îi înconjoară, şi fac aprecieri precum: „Ce plăcere să te afli în preajma unei asemenea persoane! Aceste persoane nu se aseamănă cu cei care vor să facă o impresie bună, care nu sunt interesaţi să onoreze sentimentele celorlalţi", arată M. Snyder, de la Universitatea din Minnesota, şi W. H. Auden.

Între noi şi ceilalţi au loc permanente schimburi emoţionale, multe dintre ele de „emoţii subliminale" care se realizează la niveluri imperceptibile, dar influenţând în mare măsură comportamentele partenerilor. Inteligenţa emoţională presupune controlul acestor schimbări imperceptibile şi subtile, adică abilităţi de recuplare a semnalelor dominant nonverbale.

În continuare, tot în cadrul acestui context al artelor sociale Goleman defineşte termenul de *dyssemia*, preluând informaţiile altor psihologi. *Dyssemia* se traduce prin dificultatea de a recepţiona semnalele din domeniul nonverbal. S. Nowicki, psiholog la Universitatea Emory, a studiat abilităţile nonverbale la copii. El a observat că acei copii care nu puteau citi sau exprima emoţiile în mod constant se simţeau frustraţi. Comunicarea nonverbală este întodeauna un subtext a tot ceea ce faci, nu poţi să încetezi a-ţi arăta expresiile faciale sau să-ţi ascunzi tonul vocii. Dacă faci greşeli în transmiterea mesajelor emoţionale vei constata din experienţă că persoanele din jur vor reacţiona foarte nostim. Testele au arătat că persoanele care omit citirea sugestiilor tind să nu aibă succes, în ciuda potenţialului academic reflectat de aceste teste în care QI este ridicat (vezi Goleman, 1995, pp. 121-122). Copiii lipsiţi de popularitate au tendinţa de a interveni brusc în discuţiile unui anumit grup şi de a schimba repede subiectul exprimându-şi propriile opinii, pentru a se face remarcaţi. Paradoxal, rezultatul este că aceştia vor fi respinşi. În contrast, copiii foarte populari îşi petrec mult timp observând grupul, înţelegând care era viaţa lui înainte de a intra în el şi făcând ceva care să-l facă acceptat. În momentul în care obţin o anumită poziţie în cadrul grupului vor fi capabili să calmeze stresul emoţional al celorlalţi (p. 123).

În lucrarea sa *Secretul sau arta conducerii*, Charles Cooley a plecat de la întrebarea: „Ce au în comun Hitler, papa Ioan al XXIII-lea, Gandhi, Clinton sau alţi conducători – democratici sau dictatori?". Răspunsul său foarte general a fost că: toţi înşiră poveşti. Aleg o temă care persistă în stare latentă într-o cultură, împletesc vechiul cu noul într-o povestire care oferă o identitate şi un sens vieţii. În competiţia conducătorilor nu se impun însă întodeauna proiectele umane...

A conduce înseamnă a transmite idei celorlalţi oameni

Într-o povestire scurtă incisivă, scriitoarea chiliană Isabel Allende vorbeşte despre Belisa Crepusculario, o frumoasă tânără dintr-o familie foarte săracă, care îşi câştigă traiul vânzând cuvinte. Pentru cinci centavo (monedă chiliană) vinde versuri din memorie, pentru şapte înfrumuseţează vise, pentru nouă centavo scrie scrisori de dragoste şi pentru doisprezece centavo inventează insulte care pot fi îndreptate împotriva duşmanilor de moarte.

Viaţa Belisei se schimbă dramatic în momentul în care ea cade în mâinile unui războinic cunoscut sub numele de „Generalul". După ce oamenii lui au răpit-o, au bătut-o crunt şi aproape au omorât-o, acesta îşi justifică faţă de ea actul arbitrar: ar dori

să devină preşedinte – şi anume nu prin forţa armelor, ci prin majoritatea voturilor alegătorilor. „Pentru a obţine acest lucru trebuie să vorbesc ca un candidat oficial. Poţi să-mi vinzi cuvintele pentru un discurs?", o rugă el.

Belisa inventează o mulţime de cuvinte menite să influenţeze judecata bărbaţilor şi inima femeilor. Apoi, ea îi citeşte generalului discursul de trei ori pentru ca acesta să-l poată spune pe dinafară publicului. În timpul luptei electorale, el ţine discursul de nenumărate ori pentru a convinge oamenii să-i dea votul lor. Şi, după cum povesteşte Allende, oamenii erau orbiţi de claritatea argumentelor, impresionaţi de dorinţa sa de a ispăşi nedreptatea istoriei – „se simţeau pentru prima dată în viaţă fericiţi". Potrivit regulilor genului, la sfârşitul fabuloasei povestioare generalul câştigă alegerile, iar Belisa dragostea generalului.

Scurta poveste a Isabelei Allende evidenţiază un aspect esenţial al conducerii: prin forţă câştigi şi exerciţi doar puterea asupra oamenilor. Totuşi, pentru a le câştiga aprobarea trebuie să-i convingi de propriile idei.

Cercetătorii în domeniul ştiinţelor sociale au recunoscut de câţiva ani ceea ce politicienii, clericii sau militarii ştiu deja demult: poveştile, povestirile, miturile, basmele sau fabulele sunt un mijloc de transport social cu o eficienţă unică. Oamenii de ştiinţă cercetează în ce constă eficacitatea poveştilor: povestitorul cu a cărui figură te identifici, scopurile respective, contrucţia şi derularea tensiunilor pentru public sau vocea inconfundabilă a unui eu-povestitor.

Cine nu trăieşte după cum predică este un ipocrit

În mod voit, Howard Gardner foloseşte termenii *poveşti* sau *relatări* şi nu *teme* pentru a accentua că un conducător prezintă publicului său o întâmplare dinamică. A conduce este un proces spiritual, dar şi cultural, care include capacitatea de a inventa poveşti, de a le înţelege şi de a fi conştient de tensiunile emoţionale şi de sensul acţiunilor lor. Relatările nu sunt simple titluri de prima pagină, ci este vorba de drame sau eposuri, care se desfăşoară în timpul istoric în care conducătorul şi publicul său au preluat rolurile principale.

Conducătorii nu sunt totuşi numai transmiţătorii unor povestiri, ci le întruchipează: chiar şi organizarea vieţii şi exemplaritatea îşi spun „poveştile" lor. Când un conducător religios ca papa Ioan al XXIII-lea face apel la catolici să dea dovadă de toleranţă în relaţia cu reprezentanţii altor religii şi concepţii despre lume, propria sa atitudine despre preoţii protestanţi sau faţă de muncitorii comunişti este foarte importantă. Oamenii care nu trăiesc în funcţie de ceea ce predică sunt făţarnici/ipocriţi, iar ipocrizia influenţează eficacitatea poveştilor lor.

De o imaginaţie mai puţin bogată dau dovadă conducătorii de clasă mijlocie, care se mulţumesc cu povestea tradiţională a grupei lor. Politicienii sau reprezentanţii economici din această clasă, ca Gerald Ford, Georges Pompidou sau Roger Smith de la General Motors nu se gândesc la „dezvoltarea conştiinţei" ascultătorilor lor.

Din rândul politicienilor de marcă ai trecutului apropiat nici Margaret Thatcher, nici Ronald Reagan, nici Charles de Gaulle nu au avut de povestit lucruri absolut noi. Talentul lor deosebit a constat mai mult în găsirea şi exploatarea în mediul lor cultural a unor teme sau poveşti, care cu trecerea anilor fuseseră uitate sau neglijate. Într-un mod asemănător, în artă, neoclasicii sau neoromanticii încearcă să readucă în actualitate motive sau forme.

Deosebit de rar se întâlneşte tipul conducătorului dotat cu puteri vizionare. Vizionarul nu oferă poveşti cunoscute, ci creează unele noi, necunoscute publicului. Alături de marii fondatori religioşi ai istoriei – Moise, Confucius, Iisus, Buddha – oameni ca Gandhi sau Jean Monnet, părintele spiritual al Uniunii Europene, sunt consideraţi de Howard Gardner drept cel puţin conducători vizionari.

Fiecare membru al unei grupări trebuie să găsească un moment propice în istorie în care să lege sublimul de ceea ce este respingător. Astfel, povestea succesului lui Eleanor Roosevelt – o femeie care a făcut carieră datorită originii sale şi a posibilităţilor spirituale, şi nu datorită aspectului fizic – a avut un impact durabil doar la jumătatea secolului nostru; cincizeci de ani mai devreme ar fi părut nerealistă, iar jumătate de secol mai târziu învechită.

Este important de remarcat faptul că aceşti conducători se folosesc de mijloace atât lingvistice, cât şi nonlingvistice cu scopul de a-i convinge pe alţii de un anumit punct de vedere sau de o anumită concepţie. Poveştile se adresează ambelor laturi ale spiritului uman, raţiunea şi sentimentele. De aceea, aşa-numitele poveşti de identificare se numără printre cele mai eficace modalităţi de a încânta publicul, ajutându-i pe oameni să recunoască prin raţiune şi simţire cine sunt: răspunzând la întrebări esenţiale ca „De unde venim?" sau „Încotro ne îndreptăm?" relatările oferă individului o identitate personală.

Există conducători cu un talent special de a concepe relatări care să mulţumească membri aparţinând unor variate grupări sau cu concepţii diferite. Aceste poveşti – de exemplu parabole biblice – pot fi perfecţionate pentru o majoritate complexă astfel încât să corespundă unor categorii de oameni de diferite vârste, convingeri religioase sau niveluri intelectuale. Conducători ca Franklin D. Roosevelt, Jean Monnet sau Mahatma Gandhi stăpâneau în mod admirabil această artă specială a povestirii.

Pe parcursul mileniilor, conducătorii şi povestitorii au creat un fond de personaje, locuri şi desfăşurări de acţiuni în care întrebările existenţiale – despre dreptate, sensul muncii, atitudinea faţă de moarte şi alte experienţe-limită ale existenţei umane – se conturează şi deschid noi perspective de înţelegere. Astfel, fiecare naţiune îşi are eroii săi pozitivi şi negativi, specifici mediului cultural. În Statele Unite şi-au lăsat amprenta în opinia publică politică George Washington, Benedict Arnold sau Robert E. Lee, un rol asemănător l-au jucat în Germania Otto von Bismark, Adolf Hitler sau Konrad Adenauer, în Franţa, Ioana d'Arc, Napoleon sau Charles de Gaulle. Intelectualitatea are figuri comparabile în rândurile artiştilor, gânditorilor sau scriitorilor: William Shakespeare, Isaac Newton sau Virginia Woolf.

În timpurile mai apropiate, conştiinţa opiniei publice este influenţată de poveşti specifice spaţiului cultural. Roluri mediatizate ca cele întruchipate de Clint Eastwood sau Marilyn Monroe şi imaginea anumitor produse de piaţă care imprimă un stil de viaţă sunt considerate de mulţi oameni drept esenţa adevăratei vieţi. În multe ţări, tinerii se mişcă mai degrabă în luminile artificiale create de Walt Disney sau George Lucas decât în spaţiile mitologiei clasice, ale religiei sau literaturii.

Poveştile se adresează sentimentului şi raţiunii ascultătorilor

În mod tradiţional, poveştile se transmit prin discuţii personale – mama sau bunica le povestesc copilului la gura sobei, conducătorii politici sau religioşi le relatează comunităţii lor. Politicienii moderni încearcă să continue această tradiţie, adresându-se alegătorilor lor într-un mod care încearcă prea evident să fie intim, apropiat, firesc – „discuţii în faţa

căminului", „adunări deschise" sau dialoguri aparent spontane cu reporteri care „tocmai întâmplător" transmit în toată ţara.

În general, posibilităţile tehnice şi manipularea perfecţionată a imaginii conducătorului sunt cele care au contribuit la complexitatea fascinantă pe care a dobândit-o comunicarea dintre conducători şi grupurile lor în ultimul timp.

În comparaţie cu radioul, poşta electronică şi alte posibilităţi de acces la autostrada mondială a datelor, primele megafoane şi microfoane par mijloace de comunicare deosebit de primitive. Gandhi a dispreţuit dotarea tehnică a civilizaţiilor vestice, şi totuşi protestele sale ar fi fost ineficiente dacă nu le-ar fi răspândit în toate regiunile lumii tocmai prin intermediul acesteia. Martin Luther King a presupus că incidentele sale cu poliţiştii rasişti vor avea largă audienţă la publicul de televiziune. Prin filmele sale documentare cu scenarii monumentale, regizoarea Leni Riefenstahl a contribuit în mod esenţial la superlativizarea lui Hitler şi a naţional-socialismului. De asemenea, carierele martirilor contemporani – şi ale teroriştilor (care se socotesc martiri) ar fi de neimaginat fără răspândirea la scară mondială a mesajelor.

Al doilea aspect se referă la construirea imaginii de conducător şi la manipularea acesteia. Conducătorii s-au înconjurat întotdeauna de consilieri şi îşi trimit înainte purtătorii de cuvânt, precum Moise l-a trimis pe fratele său Aaron. Astăzi consilierilor li s-au alăturat nenumăraţi alţi specialişti care au datoria de a stabili dinainte fiecare cuvânt şi fiecare nuanţă ale apariţiilor publice. Şi, într-adevăr, există din ce în ce mai mulţi conducători politici care se contopesc cu aceste roluri create de experţi în construirea imaginii publice.

Dorinţa autenticităţii, a întâlnirii directe cu un conducător „necosmetizat" este foarte îndreptăţită. Politicieni ca Ross Perot au câştigat puncte pentru că au putut susţine că nu sunt produsul mass-media sau al criteriilor impuse de consilieri.

Tot timpul vieţii, oamenii aud poveşti cărora le evaluează calităţile în mod conştient sau inconştient. Este foarte posibil ca poveştile cu un nivel calitativ înalt să se impună atunci când povestitorii talentaţi se adresează unui public cultivat, dar în cele mai multe cazuri poveştile simple au totuşi efecte mai impresionante.

Ca apărători ai principiilor raţionale, oamenii de ştiinţă cognitivi înclină să creadă că poveştile sofisticate se vor impune datorită faptului că aşteptările facile şi explicaţiile mai complicate au fost eliminate. Totuşi nu decid întodeauna reflecţiile raţionale, căci deciziile sunt dirijate atât de factori raţionali, cât şi iraţionali. Poveştile se adresează sentimentului şi raţiunii ascultătorului. Specialiştii în psihologie socială au arătat în mod repetat că un limbaj emoţional, care se preocupă şi de grijile şi de nevoile publicului poate influenţa mai puternic decât argumentele raţionale.

Astfel, imaginea unei societăţi democratice promovată de elita conducătoare a Republicii de la Weimar nu a fost suficientă diferitelor pretenţii. Mulţi dintre cetăţeni au considerat-o mult mai puţin convingătoare decât povestirile afective ale lui Hitler despre răzbunare şi superioritate indoeuropeană.

Ca exemplu pentru graniţele argumentaţiei pur raţionale pot fi considerate şi dezbaterile purtate în 1960 de candidaţii la preşedinţia Statelor Unite – democratul John F. Kennedy şi republicanul Richard M. Nixon. „Politician cu mai multă experienţă, Nixon şi-a dat toată silinţa să contracareze argumentele lui Kennedy. Cine a urmărit discuţia la radio l-a considerat pe Nixon drept câştigătorul dezbaterii.

Cu totul altul a fost rezultatul perceput de spectatorii de televiziune: erau vrăjiţi de aerul de câştigător a lui Kennedy, de talentul său de a găsi firul direct cu publicul şi de a da viaţă viziunii unui nou început pentru naţiune. Alura uscăţivă a lui Nixon, cu umbrele întunecate de barbă, avea dimpotrivă un efect puţin atrăgător, iar tonul ascuţit, afectat, cu care republicanul îi răspundea tânărului democrat a supărat mulţi telespectatori şi i-a determinat să respingă discursurile programatice. În rândurile spectatorilor de televiziune – net superiori numeric radioascultătorilor încă de pe atunci – Kennedy trecea drept învingător clar. La câteva zile de la emisiune a fost ales preşedinte cu un avantaj de voturi la limită."

(Acest text a fost a fost extras din cartea lui H. Gardner, *Viitorul modelelor. Problema forţei inovative de a conduce*.)

Conducerea se desfăşoară în mintea conducătorului

Howard Gardner, referindu-se la arta de a conduce a oamenilor şi la inteligenţa conducătorilor, îl consideră pe lider ca o persoană care îi influenţează în mod hotărâtor pe ceilalţi în comportament, gândire sau sentimente. Oamenii de ştiinţă creativi sau artiştii acţionează în mod direct asupra publicului prin intermediul operei lor („povestea" lor), iar conducătorii de instituţii sau de state prin acţiunile şi poveştile lor.

Cel mai important rezultat al ultimelor cercetări este următorul: **conducerea se desfăşoară în mintea conducătorului**. În ceea ce priveşte *conducerea, ea depinde mult mai puţin decât s-ar crede de însuşirile personale sau de comportament, ci mai degrabă de poveştile sau relatările expuse*. Acestea influenţează sau chiar schimbă oamenii.

Poveştile respective – fie că sunt convenţionale sau noi – concurează cu cele deja în circulaţie şi cu „contra-poveşti" actuale, pe care trebuie să le înlocuiască, să le suprime, să le completeze sau să le întreacă într-un fel oarecare. Astfel, ele sunt supuse unui proces darwinistic de selecţie, numai cele mai puternice având şanse de succes. Ceea ce înseamnă că o poveste nouă nu este pur şi simplu adaptată la poveştile existente. Pentru a fi eficientă, pentru a aduce dezvoltare sau „evoluţie" ea trebuie să se impună.

Conceptul de conducere „ca relatare de poveşti" se poate aplica şi la alte persoane decât cele istorice. În acest caz, el se referă la conducerea a unor întreprinderi, a unor firme. Dacă respectivul sau respectiva merită această denumire, se vede după felul în care încearcă să ducă întreprinderea pe drumuri noi, să-şi influenţeze colegii în mod pozitiv în gândirea sau acţiunea lor. În acest sens, conducători există peste tot – chiar şi în familii. **Conducerea constă tocmai în a-i influenţa puternic pe alţii prin mesaje, imagini sau viziuni.** Aceasta, bineînţeles, fără recurge la forţă. Cu un pistol în mână ai desigur putere asupra altora şi îi poţi determina să facă multe, dar aceasta nu este conducere.

Poveştile implicate în conducere (emoţionale, de aventuri, la obiect...) au grade de eficienţă diferite. Într-un final, conducătorii pot obţine ceva numai dacă iau fiecare poveste în parte şi o schimbă mai mult sau mai puţin. **Trăirile emoţionale joacă în acest sens un rol foarte important, dar nu sunt suficiente.** Astfel, există mulţi oameni care ne emoţionează, cum ar fi starurile de cinema. Însă doar acest lucru nu ne schimbă comportamentul, deoarece lipseşte povestirea sau drama. Trebuie deci să existe întotdeauna un mesaj sau o povestire care să înfăţişeze cum trebuie să arate transformarea. Totuşi în cadrul unei astfel de povestiri, trăirile emoţionale joacă un rol important din moment ce publicul nu este legat de povestire prin simplul fir al relatării. Este deosebit

de important modul în care este povestită istoria. Astfel, doar prin tonul vocii sale, Hitler a atins emoţional coarda sensibilă a multor oameni, a ştiut să găsească mânia sau amărăciunea strânse în ei din motive personale sau naţionale.

Un al doilea motiv pentru care trăirile emoţionale, alături de conţinutul poveştilor, sunt atât de importante este reprezentat de identificarea şi de relaţia dintre conducător şi adeptul său, în care ţinuta, gesturile şi alte lucruri similare joacă un rol important. Pentru Gardner, este întotdeauna fascinant să observi cum funcţionează această relaţie. Astfel, el îl dă ca exemplu pe Bill Clinton care, atunci când ţine un discurs în faţa unor oameni cu păreri foarte diferite, chiar antagonice, fiecare are impresia că i s-a adresat personal. În viziunea lui Gardner, Clinton ştie în mod admirabil să construiască o relaţie cu oameni diferiţi pe mai multe planuri – cognitiv sau emoţional.

Răsplata unui adept dacă se lasă convins de un conducător şi de poveştile acestuia, constă în găsirea unui îndrumător în viaţă, care merită să fie ascultat.

Deoarece conducătorii sunt permanent în tensiune şi se află aproape întodeauna pe marginea prăpastiei, bineînţeles că este mult mai uşor să nu fii conducător, ci să urmezi pe alţii. Vorbind la modul serios, conducătorii de succes sunt în stare să le prezinte adepţilor lor poveşti care creează identităţi şi în cele din urmă să le explice cine sunt – aceasta este o nevoie elementară, existenţială a omului. Şi ne plac oamenii când ştiu să răspundă la astfel de întrebări existenţiale – fie că este vorba de familie, şcoală, profesie sau politică. Marii conducători nu spun numai poveşti despre „ce este bine şi ce este rău".

Mulţi dintre conducători – mai ales cei politici – se adresează unei categorii de adepţi cu un nivel relativ scăzut de cultură generală. Aceasta înseamnă că discursurile trebuie să fie în concordanţă cu stadiul de dezvoltare spirituală al acestora, adesea fiind vorba de mesaje foarte simple, în care cei buni şi cei răi au fost sortaţi în prealabil. Conducătorii cu adevărat mari, cum ar fi Gandhi, nu se limitează să cultive sentimentul apartenenţei la o anumită doctrină politică, ci îi determină pe adepţii lor să devină mai conştienţi de problemele lor existenţiale. De aceea, conducătorii prezintă publicului lor „poveşti" diferenţiate, complicate. Pentru a rămâne la exemplul Gandhi, este de arătat că el i-a conştientizat pe adepţii săi de faptul că poţi foarte bine să te certi, să ai neînţelegeri cu alţii fără a fi nevoie să-i omori. De asemenea, mai ştim din psihologia personalităţii că în mod tradiţional mulţi oameni se orientează după autorităţi. Totuşi, se mai poate recunoaşte un tip „nou", activ al adeptului, care vede în conducător pe cineva care depinde de cooperarea sa. Conducătorii moderni sunt influenţaţi din ce în ce mai mult de „noul public" şi au nevoie de acesta în comunicare. Astfel, Martin Luther King în discursurile sale electorale folosea dialogul continuu cu publicul, fiind deja sensibil la comentariile auditoriului său. O poveste impresionează publicul atunci când îl include în universul ei. Conducătorii trebuie să le transmită adepţilor înainte de toate că respectiva poveste este povestea lor – că este vorba de cei cărora li se adresează.

În activitatea conducătorilor şi a celor din marile instituţii nu cred că munca de echipă este potrivită. Munca de echipă funcţionează în organizaţiile mici atât timp cât nu există o adevărată criză, funcţionează cu oameni care într-adevăr se completează prin calităţile lor. Astfel, o echipă bună poate rezolva cu siguranţă o problemă grea, complexă mai bine decât un individ. Dar asta nu este totul. După părerea mea, un conducător dispune de cel mai larg unghi de a vedea lucrurile. Bineînţeles că o echipă îl poate ajuta să perceapă detaliile, dar asamblarea tuturor amănuntelor reuşeşte mai bine unui singur individ talentat decât unei echipe.

Dacă în Germania conceptul de „conducător" sau de „conducere" este de la Hitler încoace încărcat de conotaţii negative, în America este ceva mai greu să cercetezi conducătorii, căci americanii sunt instinctiv „anticonducători". Germanii, datorită istoriei lor, sunt într-o anumită măsură ca nişte copii care s-au ars deja cu focul.

Este adevărat că *naţiunile cu o lungă tradiţie democratică au mai puţine probleme cu conducerea*, pe care o consideră o problemă cotidiană ce trebuie organizată şi rezolvată. Dimpotrivă, *în ţările orientate tradiţional* mai degrabă spre *autoritarism, conducerea este asociată mult mai puternic cu ură, teamă, răzbunare sau oprimare* – ceea ce conferă bineînţeles conceptului o dimensiune ameninţătoare. Dar tocmai în Germania au avut loc în ultimele decenii schimbări dramatice în acest domeniu. În mod asemănător, conducătorii germani postbelici cum ar fi Conrad Adenauer sau Willy Brandt au fost modele impresionante de personalităţi conducătoare chiar şi pe plan internaţional.

Modelul „ inteligenţei multiple" elaborat de Gardner are implicaţii în activitatea de conducere. Astfel, conducătorii cu succes şi „povestitorii" sunt prin definiţie oameni inteligenţi, care dispun de o inteligenţă socială deosebit de dezvoltată şi care trebuie să fie dotaţi de la natură cu talent oratoric pentru a-i putea înţelege pe alţi oameni, a putea lucra cu ei şi a-i putea convinge. Studiile lui Gardner demonstrează că, pe lângă aceasta, adevăraţii conducători trebuie să posede o inteligenţă cu totul deosebită pentru a putea răspunde convingător la marile întrebări despre existenţa noastră şi despre sensul vieţii. De aceea, a trebuit să lărgesc conceptul multiplei inteligenţe cu încă o formă de inteligenţă, rămasă până acum neluată în seamă, şi anume *inteligenţa existenţială*.

Inteligenţă emoţională şi management

Cei mai mulţi dintre cei care au studiat inteligenţa emoţională consideră că ea are aplicaţii în toate domeniile vieţii, deoarece a şti să lucrezi şi să comunici cu oamenii este o abilitate de care nimeni nu se poate dispensa. Desigur că anumite profesii, cum ar fi cea de psiholog, medic, psihiatru, terapeut, asistent social, profesor implică într-o foarte mare măsură inteligenţa emoţională în condiţiile obţinerii unor performanţe superioare în activităţile respective.

Bar-On a stabilit domeniile în care sunt necesare abilităţi emoţionale înalte :

- **psihodiagnostic** – inteligenţa emoţională este o formă de cunoaştere şi în acelaşi timp un instrument de cunoaştere. Pe de o parte, psihodiagnoza trebuie să vizeze atât latura intelectuală, cât şi latura emoţională a personalităţii deoarece ele se întrepătrund influenţându-se reciproc. Pe de altă parte, evaluarea inteligenţei emoţionale permite determinarea aspectelor puternice şi a celor slabe, sugerând direcţiile de acţiune ale psihoterapeutului ;
- **identificarea** tinerilor care au nevoie de intervenţie psihologică (sociopaţii, psihopaţii, delincvenţii etc.) ;
- **stabilirea potenţială** a candidaţilor la abuzul de substanţe nocive (alcool, droguri) şi reabilitarea lor prin programe speciale ;
- **realizarea unor programe** educaţionale privind antrenarea abilităţilor emoţionale la adulţi, precum şi a unor modalităţi terapeutice orientate către serviciile sociale (comunitare) ;
- **în afaceri şi industrie**, pentru selecţia persoanelor care au un coeficient emoţional ridicat necesar pentru reuşita în domeniile respective.

În condiţiile schimbărilor rapide din cadrul organizaţiilor, nivelul ridicat al inteligenţei emoţionale a devenit un factor important al succesului, care uneori surclasează competenţa tehnică profesională. De fapt, este o realitate că în prezent angajările se fac pe baza interviului, care urmăreşte să aprecieze tocmai abilităţile emoţionale ale individului. Se merge chiar mai departe, în sensul că promovările, concedierile se fac în urma rezultatelor constatate la interviu.

După Goleman, pentru ca o organizaţie să meargă bine este necesar să se acorde atenţie abilităţilor emoţionale ale membrilor săi, asigurându-se o compatibilitate între aceştia sub raport emoţional-afectiv. În ultimii zece ani s-a conturat *un nou tip de management, cel al inteligenţei emoţionale într-o organizaţie*. Cercetările de psihologie organizaţională au ajuns la concluzia că managerii (de la şef de colectiv sau echipă de lucru până la directorul general), ca şi angajaţii cu un coeficient emoţional ridicat au mai mult succes decât cei care au doar o bună calificare tehnică. Aceştia sunt mai bine priviţi în cadrul organizaţiilor, sunt mai cooperanţi, mai puternic motivaţi intrinsec şi mai optimişti. Sunt capabili să evite conflictele şi să împiedice escaladarea lor. S-au pus în evidenţă o serie de **caracteristici ale managementului abilităţilor emoţionale**:

- abilitatea de a folosi emoţiile ca sursă de energie productivă;
- abilitatea de a nu escalada conflictele şi de a le folosi ca sursă de feed-back;
- tratarea sentimentelor membrilor organizaţiei ca variabile importante ale succesului;
- cunoaşterea şi înlăturarea dificultăţilor emoţionale şi relaţionale ale experţilor; tehnici prin programe educaţionale adecvate;
- crearea unui mediu în care angajaţii să se simtă în siguranţă, speciali, necesari, importanţi, să fie motivaţi şi productivi.

Goleman consideră că cel mai rău stil de a motiva pe cineva este de a-l critica, deoarece persoana devine mai defensivă, se simte neajutorată, îi scade motivaţia profesională, precum şi încrederea în ceea ce face. Critica demoralizează, persoana atacată devenind mai tensionată şi furioasă, renunţând la asumarea responsabilităţilor şi refuzând pe viitor să mai colaboreze cu persoana care a criticat-o. De aceea, H. Levinson a formulat câteva sugestii pentru **a critica în mod benefic**:

- **să fii explicit** – a spune persoanei ce a făcut bine şi ce a făcut mai puţin bine şi cum s-ar putea schimba. Trebuie să i se spună exact care este problema, unde şi ce anume a greşit (nu doar că a greşit şi eventual să laşi de înţeles că persoana respectivă este incompetentă sau nu tocmai inteligentă), fiindcă în această ultimă situaţie critica are un efect contrar celui dorit, oricum este total ineficientă;
- **să oferi o soluţie** – trebuie punctat drumul pe care problema îl are de parcurs. Critica poate deschide alte posibilităţi, alternative sau sugestii pentru rezolvarea problemei;
- **să fii prezent** – critica, la fel ca şi lauda, este mult mai eficientă dacă se realizează direct, faţă în faţă. Unele persoane care nu se simt bine în postura de a lăuda şi mai ales de a critica se simt mai „uşurate" dacă fac acest lucru indirect, prin altcineva sau de la distanţă. Această situaţie facilitează comunicarea impersonală şi privează persoana de a primi un răspuns sau o clarificare legate de criticile care i se aduc.
- **să fii cât mai senzitiv**, adică să existe un acord în ceea ce spui şi modul în care o spui. Empatia emoţională asigură un grad cât mai mare de autenticitate relaţiilor interpersonale.

În finalul acestui capitol prezentăm câteva exerciţii pentru determinarea satisfacţiei/insatisfacţiei profesionale de la locul de muncă, care, ne arată pe de o parte în ce măsură meseria pe care o avem influenţează inteligenţa noastră emoţională, iar pe de altă parte, ne dă posibilitatea să ne conştientizăm propriile emoţii legate de activitatea pe care o desfăşurăm (mai ales de contextul ei sociouman – Jeanne Segal, 1999).

Bar-On, Goleman şi alţii subliniază **importanţa inteligenţei emoţionale pentru munca educatorilor** în general şi în primul rând a părinţilor în creşterea şi educarea copiilor.

J. Kagan a observat că mamele care îi protejează pe copii de la frustrări, faţă de situaţiile stresante, de cele care le provoacă anxietatea, exacerbează de fapt înclinaţia spre timiditate a copilului. Este un exemplu de educare incorectă a copiilor timizi. Această tendinţă de a supraproteja pe copilul timid, îl privează de oportunitatea de a învăţa să se descurce singur în situaţiile nefamiliare şi să scape de teamă.

După Goleman, copiii care sunt trataţi cu afecţiune şi înţelegere sunt la rândul lor afectuoşi cu ceilalţi şi au mai puţine sentimente negative faţă de părinţii lor. Aceşti copii sunt stăpâni pe sentimentele lor, sunt mai relaxaţi şi din punct de vedere biologic, cu un nivel scăzut al hormonilor stresanţi, ceea ce îi face mai relaxaţi sub raport psihologic. Sunt mai populari şi mai abilitaţi în rolurile sociale. Ei dispun de beneficii şi în plan cognitiv, având o atenţie şi o capacitate de învăţare mai bună decât ceilalţi.

T.B. Brazelton (1992) ajunge la concluzia că acei copii care sunt aprobaţi şi încurajaţi de părinţi de la naştere, vor avea mai mult succes decât cei care sunt respinşi, criticaţi, neglijaţi, aceştia din urmă fiind candidaţi la eşec.

Brazelton arată că felul **cum** învaţă un copil este în directă relaţie cu inteligenţa emoţională. Pentru a fi orientaţi spre succes personal trebuie îndeplinite următoarele condiţii:

1. Încrederea în sine – vizează puterea de a avea control asupra corpului şi a comportamentului în general, de a iniţia, de a întreprinde şi de a experimenta singur convingerea că are mai multe şanse de a reuşi decât de a eşua în acţiunile pe care le desfăşoară, certitudinea că adulţii îl vor ajuta atunci când întâmpină dificultăţi;
2. Curiozitatea – tendinţa de a avea o gândire pozitivă îndreptată spre lucruri pozitive, care îi fac plăcere;
3. Intenţionalitatea – sentimentul competenţei şi eficienţei, al capacităţii de a realiza scopurile propuse, de a amâna satisfacerea imediată a trebuinţelor;
4. Autocontrolul – abilitatea de a controla acţiunile proprii;
5. Capacitatea de a iniţia şi întreţine relaţii – abilitatea de a te angaja în relaţii cu alţii şi de a-i înţelege;
6. Capacitatea de a comunica – dorinţa şi abilitatea de a avea schimburi verbale, ideative, de a împărtăşi emoţiile sale cu alţii. Vizează încrederea în alţii, plăcerea de a se angaja într-o relaţie, incluzând şi adulţii;
7. Cooperarea (conlucrarea) – abilitatea de a echilibra nevoile personale cu ale altora în activitatea de grup.

Goleman este de părere că **abilitatea emoţională** joacă un rol important şi **în familie**. Astfel, el arată că în cadrul majorităţii cuplurilor şi familiilor cu copii, pattern-urile de relaţionare sunt greşite şi negative. De exemplu, părinţii pot avea un stil nepotrivit de comunicare cu cei mici ignorându-le sentimentele, fie lăsându-i să facă ceea ce vor ei fără nici o îndrumare, adoptând stilul *laissez-faire*. În alte cazuri, nu arată copiilor

alternative de răspunsuri emoţionale, folosesc „mituirea" sau tânguirea pentru a determina pe copil să facă ceva sau pentru a-l opri din plâns şi a-l face să-i treacă supărarea. De asemenea, unii părinţi disprețuiesc sentimentele copiilor şi nu le arată nici un respect, criticându-i în general, dezaprobându-i, pedepsindu-i sau fiind furioşi pe ei că „îndrăznesc" să-şi exprime trăirile lor efective. Este bine de reţinut pentru părinţi că timiditatea nu este doar o dispoziţie nativă, o trăsătură care ţine de firea omului, ci este în mare măsură determinată de educaţie. Copiii timizi devin anxioşi când se află în situaţii nefamiliare sau întâlnesc persoane noi. Dacă sunt „ocrotiţi" de educatori şi de părinţi în sensul evitării evenimentelor stresante, a locurilor şi oamenilor noi, atunci au şansa să devină adulţi ruşinoşi, timoraţi, inhibaţi în comportare.

Din cele arătate până acum reiese clar că **inteligenţa emoţională** este o *condiţie principală a creativităţii*.

H.H. Bloomfield a studiat modul în care se implică *inteligenţa emoţională la nivelul relaţiilor interpersonale din familie*. El a constatat că relaţiile dintre indivizi sfârşesc de cele mai multe ori în dezamăgire deoarece *multe cupluri nu încearcă niciodată să afle ce le este necesar cu adevărat pentru ca dragostea lor să fie o reuşită*. Ceea ce de multe ori se crede a fi dragoste nu este decât o formă de infatuare – dorinţa de a se împlini prin intermediul altei persoane. Din acest punct de vedere, dezamăgirea este un lucru care nu mai poate fi evitat, de vreme ce fiecare dintre îndrăgostiţi descoperă că celălalt nu se poate ridica la nivelul aşteptărilor.

Relaţiile de dragoste iau avânt atunci când cuplurile încep prin a-şi lua angajamente privind **atât evoluţia lor ca indivizi de sine stătători**, cât şi ca parte dintr-un cuplu. Numai dragostea nu este de ajuns, pentru că ea se poate stinge atunci când e confruntată cu neînţelegeri inevitabile, provocarea de mici răni sufleteşti, mânie refulată sau resentimente. Pentru a crea şi a menţine o relaţie de dragoste de lungă durată, persoana respectivă trebuie să ştie să comunice cu celălalt, dovedindu-se abil şi folosind complicatul limbaj al emoţiilor.

Cultivarea inteligenţei emoţionale începe cu însuşirea a *trei principii majore*.

Primul dintre aceste pricipii priveşte recunoaşterea faptului că aproape toţi oamenii nu sunt în formă atunci când vine vorba de dragoste şi de a fi îndrăgostiţi. Plângerile privind incapacitatea bărbaţilor de a menţine o relaţie emoţională sau de a-şi comunica sentimentele partenerei au devenit ceva obişnuit de la o vreme. Dar adevărul este că nici bărbaţii, şi nici femeile nu sunt în formă când e vorba de implicarea într-o relaţie de dragoste. Fiecare dintre aceste categorii trebuie să-şi antreneze însuşiri emoţionale de bază, pentru ca acestea să se dezvolte şi să evolueze.

În al doilea rând, aşa cum medicina modernă a ajuns să recunoască faptul că există mai multe grade de sănătate, ţinta cultivării inteligenţei emoţionale nu este numai de a ajuta un individ să se descurce şi să-şi rezolve problemele, ci şi, mai ales, de a-l sprijini în dezvoltarea unei anumite puteri emoţionale, a creativităţii şi a sentimentului de bucurie. Dezvoltarea inteligenţei emoţionale poate preveni conflicte nedorite la nivelul psihicului, cum ar fi divorţul sau creşterea copiilor unui cuplu departe de părinţii lor din punct de vedere emoţional, în acelaşi mod în care exerciţiile fizice ajută la evitarea problemelor ca oboseala cronică, obezitatea sau boala.

În al treilea rând, inteligenţa emoţională nu este o stare la care un individ ajunge o dată pentru totdeauna, la fel cum nici starea de maximă sănătate nu este ceva permanent.

Mai mult, inteligenţa emoţională cere un angajament permanent în privinţa dezvoltării şi o evoluţie personală continuă. Crize emoţionale asociate cu evenimente inerente – eşecuri în carieră, boală, moartea părinţilor sau a celor dragi, copii care cresc şi se mută să locuiască singuri, pensionarea – sunt ameliorate sau cel puţin mai uşor de suportat o dată cu împărtăşirea sinceră a sentimentelor cu o altă persoană. Cu toate acestea, fiecare dintre aceste evenimente reprezintă tipuri noi de provocare în menţinerea comunicării interpersonale.

Puţini indivizi recunosc cât de puţin în formă sunt când e vorba de comunicare intimă şi de exprimarea directă a propriilor sentimente. Cei mai mulţi oameni se tem să-i lase pe ceilalţi să vadă cine sunt cu adevărat şi ce simt cu adevărat.

Cupluri care se înţeleg extrem de bine suscită de cele mai multe ori comentarii de genul: „sunt atât de norocoşi" sau „bineînţeles că au o relaţie grozavă; au fost făcuţi unul pentru celălalt". Prin urmare, părerea generală este că relaţiile reuşite sunt de fapt potriviri întâmplătoare şi nu creaţia persoanelor implicate în cuplu. Totuşi, discuţia cu aceste cupluri va scoate la iveală *secretul lor în privinţa unei iubiri înflăcărate şi de lungă durată: inteligenţa emoţională – abilitatea de a se exprima în limbajul inimii*.

Nu este nevoie ca cineva să fie psiholog pentru a observa descurajarea şi frustrarea care afectează puternic relaţiile interumane din ziua de astăzi. Multe femei sunt furioase din cauza bărbaţilor care nu le ascultă sau nu ştiu să-şi exprime sentimentele. Mulţi bărbaţi continuă se se teamă să-şi scoată la iveală adevăratele trăiri şi nu înţeleg ce doresc de fapt femeile. Se pare că este ceva obişnuit ca relaţiile din ziua de astăzi să înceapă ca un foc de artificii şi să se năruie din pricina plictiselii şi a resentimentelor reciproce. Multe persoane care erau odată profund îndrăgostite renunţă una la cealaltă şi la comunicare, resemnându-se să divorţeze sau să continue o relaţie lipsită de pasiune. Cauza principală a acestui sentiment de frustrare este frica inconştientă de a împărtăşi trăirile sufleteşti profunde cu partenerul.

Problemele de comunicare din marea majoritate a relaţiilor interpersonale îşi au originea în obiceiurile învăţate în copilărie, de la părinţii care au avut ei înşişi dificultăţi în a-şi exprima sentimentele. Din nefericire, a înţelege numai, pur şi simplu, modul în care ai fost educat să reacţionezi emoţional, de către părinţi, nu este de ajuns pentru a conduce la o schimbare în comportamentul emoţional.

În ultimii zece ani, s-a observat o creştere semnificativă a interesului privind dezvoltarea inteligenţei emoţionale. Mulţi oameni recunosc că mulţumirea rezultată din exerciţiile fizice, făcute pentru a fi în formă, urmarea unei diete cu mâncare sănătoasă şi renunţarea la obiceiuri dăunătoare (cum ar fi băutul sau fumatul excesive) compensează cu mult toate sacrificiile şi eforturile depuse. Prin urmare, acum a sosit timpul ca oamenii să aplice aceleaşi *principii de îmbunătăţire a propriei persoane şi în cazul psihicului lor*.

Cele mai multe persoane sunt obişnute să-şi trateze problemele personale apelând la modalităţi emoţionale superficiale şi temporare. Viaţa sexuală poate deveni plictisitoare, iar resentimentele se acumulează, în timp ce învinovăţirea celuilalt pentru aceste probleme şi critica continuă devin predominante în cuplu. Unul dintre îndrăgostiţi sau poate amândoi pot ascunde atât de multă furie cauzată de celălalt, încât relaţia lor ar putea fi comparată cu un vulcan gata să erupă. Şi totuşi, amândoi par să se înţeleagă, inconştient, să ignore şi să nege problemele care continuă să se adune.

Cumpărăturile făcute într-o veselie înlocuiesc eventuala mărturisire a sentimentelor rănite, oboseala cronică devine scuză pentru viaţa sexuală diminuată, slujba se transformă

încetul cu încetul într-un mijloc de a scăpa de problemele convieţuirii şi certurile devin singurul mod în care se mai menţine contactul emoţional dintre parteneri, dar în timpul acestora nu se face nici o referire la problemele esenţiale şi reale. Dar, mai rău decât atât, şi cei care sunt celibatari, şi cei angajaţi într-o relaţie de cuplu au tendinţa de a face aceleaşi şi aceleaşi greşeli în timpul unei relaţii până când din cauza disperării încearcă, în cele din urmă, să înveţe secretele-cheie ale unei vieţi emoţionale echilibrate.

Este de-a dreptul tragic că atât de multe cupluri cu probleme încearcă să găsească ajutor doar atunci când, în majoritatea cazurilor, e prea târziu. Cuplurile, evită de obicei să înfrunte problemele din relaţie din aceeaşi cauză din care evită să-şi împărtăşească cele mai adânci sentimente, şi anume teama. Preţul emoţional de a face faţă, în mod sincer, sentimentelor intense pare uneori prea mare pentru a se risca plătirea lui. Furia oarbă, respingerea, pierderea partenerului, gelozia şi plictiseala în viaţa sexuală pot părea copleşitoare. Respingerea din punct de vedere psihologic a unei asemenea discuţii apare ca o soluţie de moment. Dacă o persoană preia iniţiativa şi vrea să se confrunte cu problemele emoţionale existente în relaţie, este posibil ca cealaltă persoană să respingă această discuţie. Evitări tipice ale acestui subiect sunt cele de genul: „n-am timp pentru asta" („asta" desemnând „acest schimb de sentimente şi împărtăşiri"), „vorbitul" („despre adevăratele noastre sentimente") ne poate distruge relaţia (adică „ceea ce mai există încă"), „hai să lăsăm asta deoparte şi să ne simţim bine cu ceea ce avem" (continuarea logică fiind: „şi să ne ascundem de problemele reale pe care le avem").

Dezvoltarea inteligenţei emoţionale îi ajută pe oameni să evite sau să întoarcă în favoarea lor problemele care atacă sentimentul de dragoste. Secretul este încetarea repetării unor greşeli de ordin emoţional făcute în trecut. O persoană poate preveni problemele viitoare dintr-o relaţie aşa cum o bună formă fizică poate preveni bolile cronice grave, prin exerciţii specifice dezvoltării inteligenţei emoţionale.

Sănătatea emoţională este vitală pentru o minte creativă. Pentru a atinge o stare de echilibru în plan emoţional este important să înţelegem de unde vin sentimentele, care este relaţia lor cu mintea şi corpul nostru. Emoţiile sunt importante pentru că modul în care simţim relativ la ceea ce suntem şi ceea ce facem determină obţinerea succesului sau a eşecului. Emoţiile negative (frica, furia), stările de stres negativ duc treptat la slăbirea organismului, localizându-se la nivelul unui organ mai afectat şi deteriorat, determinând o creştere celulară modificată a ţesutului organului respectiv. Cu alte cuvinte, ele duc la apariţia cancerului. De aceea, emoţiile negative sunt considerate un fel de toxine sau resturi emoţionale care trebuie eliberate din corp.

Educarea şi dezvoltarea inteligenţei emoţionale constituie una dintre căile principale pentru eliberarea corpului de „toxinele emoţionale". Alte modalităţi pentru asigurarea unei stări emoţionale pozitive sunt:

- analiza viselor şi chiar consemnarea lor într-un jurnal; în fiecare dimineaţă se notează în scris visele cât sunt încă vii, deoarece ele ne dau informaţii cu totul deosebite despre atitudinile emoţionale rămase în subconştient;
- umorul este un instrument excelent de reducere a stresului şi a emoţiilor negative. Râsul are un efect curativ asupra minţii şi corpului. Mulţi psihologi şi medici consideră râsul ca fiind cel mai bun medicament. Ştiinţa a demonstrat că umorul eliberează endorfinele în creier şi acestea ne dau un sentiment general de bine, de confort. Copiii au mai mult umor decât adulţii. Umorul este capacitatea de a recunoaşte absurdul în orice situaţie, de a-l accepta şi presupune capacitatea de a nu lua în serios propria persoană sau pe ceilalţi. Râsul contribuie la relaxarea minţii, asigurându-i o mai mare flexibilitate. Marile genii ale ştiinţei, ale culturii au avut un excelent simţ al umorului. Umorul poate fi cultivat şi dezvoltat.

Cei care au abilităţi emoţionale înalte au ca deviză a vieţii lor „să-şi facă din ocupaţie o plăcere şi din plăcere o ocupaţie".

4.9. Teste şi exerciţii aplicative

4.9.1. Lista emoţiilor

(adaptat după M. Roco şi D. Goleman)

Prezentăm mai jos câteva tipuri (familii) de emoţii şi în dreptul fiecăruia cât mai multe cuvinte care exprimă diversitatea şi nuanţele acestora.

După ce le veţi citi, stabiliţi care dintre cuvintele ce desemnează stări emoţionale exprimă cel mai bine propriile trăiri emoţionale, pe care le încercaţi în diferite situaţii: acasă, la serviciu, pe stradă, la doctor etc.

1. **Teamă:** spaimă, anxietate, nelinişte, îngrijorare, agitaţie, nervozitate, preocupare, consternare, îndoială, neîncredere, presimţire (rea), sleit de puteri, incapabil de a lupta, dezorientat, îngrozit, remuşcare, scrupulos, panică, teroare, speriat, încolţit, iritare, înnebunit etc.
2. **Bucurie:** plăcere, mulţumire, fericire, încântare, uşurare, alinare, schimbare în bine, izbăvire, eliberare, tihnă, bine dispus, savuros, distractiv, amuzant, mândru, demnitate, a palpita, a fi captivat, „lacrimi de fericire", a se înfiora de plăcere, extaz, gratificaţie, euforie, a fi încântat la culme, capricios, „a fi în al nouălea cer", „a pluti", speranţă etc.
3. **Surpriză:** suprins, uimit, uluit, întrebător, şocat, luat pe nepregătite, lovit, mirat etc.
4. **Iubire:** dragoste, „dragoste nebună", acceptare, prietenie, amabilitate, afinitate, devoţiune, dăruire de sine, uitare de sine, adoraţie, încredere (încredere oarbă), convingător, înrudire, atracţie, plăcere fizică, binevoitor, simpatic/antipatic, încurajare, sprijinire etc.
   Observaţie: o parte dintre cuvintele de la „plăcere" pot fi întâlnite şi la această „rubrică". De fapt, nu se poate face o grupare rigidă a cuvintelor în dreptul tipurilor de emoţii consemnate aici, în sensul că pot fi regăsite la mai multe rubrici.
5. **Supărare:** tristeţe, necaz, regret, nenorocit, întunecat, abătut, disperat, melancolic, jalnic, autocompătimire, deprimat, compătimit, pustiit, părăsit, trădat, deznădejde, îndurerat, jignit, „îţi plângi de milă".
6. **Dezgust:** dispreţ, sfidare, ironie, oroare, oripilat, silă, aversiune, „greaţă", dezagreabil, antipatic, schimbare totală a sentimentelor, indiferenţă totală etc.
7. **Furie:** izbucnire, insultă, umilinţă, duşmănie, ostilitate, scandalos, nerușinat, înspăimântător, ataşare, răutate, acreală, resentiment, pică, răzbunare, ciudă, ultraj, iritare maximă, violenţă, vehemenţă, exasperare, disperare, chinuit, abuzat, pacoste,

amărăciune, isericale, tensionat la maximum, enervat la culme, inferiorizat, marginalizat, nedreptăţit, încolţit etc.

8. **Ruşine**: vinovat, păcătos, neruşinat, smerit, pocăinţă, încurcat, remuşcare, regret, refuz, modestie, nenorocit, penitenţă, iertare, amărât etc.

Un exerciţiu pentru o mai bună cunoaştere a propriilor emoţii şi trăiri afective constă în a scrie pe bileţele toate cuvintele de mai sus şi apoi să la distribuiţi în cele opt grupe de emoţii prezentate de noi, fără să consultaţi această listă, decât după ce aţi alcătuit grupele respective.

4.9.2. Exerciţiu pentru evaluarea fenomenelor care provoacă disconfort psihic

(adaptat după M. Roco şi D. Chalvin)

Cunoaşterea a ceea ce ne face să fim încordaţi, tensionaţi şi anxioşi.

Pe o scală de la 1 la 5 indicaţi persoane, evenimente sau situaţii care vă provoacă o stare de disconfort psihic, o tensiune sau anxietate:

1. foarte slab;
2. slab;
3. mediu;
4. puternic;
5. foarte puternic.

Exemplu de inventar cu fenomene care provoacă disconfort psihic, încordare sau anxietate (pentru persoana X).

		1	2	3	4	5
1.	Urletele, ţipetele					
2.	Tânguirile					
3.	A fi criticat					
4.	A greşi					
5.	A nu fi băgat în seamă					
6.	A fi jignit, umilit					
7.	Nereuşitele, eşecurile					
8.	A vorbi în public					
9.	Persoanele mânioase, furioase					
10.	Să fii pus în faţa faptului împlinit					
11.	Să dai telefoane					
12.	Şefii dumneavoastră					
13.	Întunericul					
14.	Oamenii care par nebuni					
15.	Înşelătoria					
16.	Să ieşi noaptea din casă					
17.	Să fii singur					
18.	Să mergi cu liftul					

		1	2	3	4	5
19.	Să zbori cu avionul					
20.	Să fii complimentat fără motiv					
21.	Modul cum arăţi în prezent					
22.	Handicapaţii					
23.	Câinii comunitari					
24.	Cerşetorii					
25.	Oamenii care îşi bat joc (acid, ironic, sarcastic)					
26.	A fi în mulţime					
27.	Mitocănia					
28.	Să fii privit					
29.	Să fii exploatat					
30.	Violenţa de pe ecranele TV					
31.	Modul personal de a te comporta					
32.	Bărbaţii cu cercei în urechi					
33.	Fetele tunse zero					
34.	Incultura					
35.	Lipsa de educaţie					
36.	Politica					
37.	Manipularea					
38.	Sănătatea personală					
39.	Datorii morale					
40.	Datorii materiale					
41.	Insecuritatea locului de muncă					
42.	Retribuire salarială insuficientă					
43.	Starea materială a familiei					

Lista prezentată de noi ca exemplu este incompletă. Dumneavoastră trebuie să notaţi acele persoane care vă influenţează negativ.

După ce alcătuiţi lista cu evenimente stresante, încercaţi să le ierarhizaţi, de la cele mai nocive la cele mai puţin negative.

4.9.3. Test pentru inteligenţa emoţională (pentru adulţi)

(adaptat de Mihaela Roco după Bar-On şi D. Goleman)

Prezentăm în continuare zece situaţii (scenarii) în care se poate afla orice om. Imaginaţi-vă că vă aflaţi în situaţiile respective şi arătaţi cum veţi proceda în mod concret. Pentru aceasta, veţi alege una dintre cele patru variante de răspuns.

1. Sunteţi într-un avion care intră brusc într-o zonă de turbulenţă şi începe să se balanseze puternic într-o parte şi alta. Ce faceţi?
   a) Continuaţi să citiţi sau să vă uitaţi la film, dând puţină atenţie turbulenţei;

b) Vă îngrijoraţi, urmăriţi stewardesa şi citiţi fişa cu instrucţiuni în caz de pericol;
c) Câte puţin din a) şi b);
d) Nu observaţi nimic.

2. Mergeţi în parc cu un grup de copii de patru ani. O fetiţă începe să plângă deoarece ceilalţi nu vor să se joace cu ea. Ce faceţi?
a) Nu vă amestecaţi, lăsaţi copiii să rezolve singuri problema;
b) Vorbiţi cu ea şi o ajutaţi să găsească o modalitate de a-i face pe ceilalţi să se joace cu ea;
c) Îi spuneţi cu o voce blândă să nu plângă;
d) Încercaţi să-i distrageţi atenţia şi îi arătaţi câteva lucruri cu care se poate juca.

3. Imaginaţi-vă că sunteţi student şi doriţi să obţineţi o medie mare pentru bursă. Aţi constatat că una dintre note vă scade media. Ce faceţi?
a) Vă faceţi un plan special pentru a vă îmbunătăţi nota la cursul respectiv, fiind hotărât să urmaţi planul;
b) Vă propuneţi ca în viitor să luaţi note mai bune la acest curs;
c) Consideraţi că nu contează mult ceea ce aţi făcut la acest curs şi vă concentraţi asupra altor cursuri, la care notele dumneavoastră sunt mai mari;
d) Mergeţi la profesor şi încercaţi să discutaţi cu el obţinerea unei note mai mari.

4. Imaginaţi-vă că sunteţi agent de asigurări şi telefonaţi la clienţi pentru prospectare. Cincisprezece persoane la rând v-au închis telefonul şi sunteţi descurajat. Ce faceţi?
a) Vă spuneţi: „Ajunge pentru azi", sperând că veţi avea mai mult noroc mâine;
b) Vă evaluaţi calităţile care, poate, subminează abilitatea dumneavoastră de a face vânzări;
c) Încercaţi ceva nou la următorul apel telefonic şi vă străduiţi să nu vă blocaţi;
d) Găsiţi altceva de lucru.

5. Sunteţi managerul unei organizaţii care încearcă să încurajeze respectul pentru diversitatea etnică şi rasială. Surprindeţi pe cineva spunând un banc rasist. Ce faceţi?
a) Nu-l luaţi în seamă – este numai o glumă;
b) Chemaţi persoana respectivă în biroul dumneavoastră pentru a-i face observaţie;
c) Vorbiţi pe faţă, pe loc, spunând că asemenea glume sunt nepotrivite şi nu vor fi tolerate în organizaţia dumneavoastră;
d) Îi sugeraţi persoanei care a spus gluma să urmeze un program de şcolarizare privind diversitatea.

6. Încercaţi să calmaţi un prieten înfuriat pe un şofer care era să-l accidenteze foarte grav. Ce faceţi?
a) Îi spuneţi să uite evenimentul pentru că nu a păţit nimic;
b) Încercaţi să-i distrageţi atenţia de la acest eveniment vorbindu-i despre lucrurile care-i plac foarte mult sau care îl interesează.
c) Îi daţi dreptate, considerând, la fel ca şi el, că celălalt i-a pus în pericol viaţa;
d) Îi relataţi că şi dumneavoastră vi s-a întâmplat mai demult ceva asemănător, dar după aceea v-aţi dat seama că, după cum conduce, şoferul va ajunge în mod sigur la spitalul de urgenţă.

7. Dumneavoastră şi partenerul de viaţă (prietenul) aţi intrat într-o discuţie aprinsă, care a devenit foarte repede un meci de ţipete. Sunteţi amândoi furioşi şi, în focul furiei, recurgeţi la atacuri personale pe care într-adevăr nu le înţelegeţi, dar le continuaţi. Care este cel mai bun lucru de făcut?
a) Luaţi o pauză de 20 de minute şi apoi reluaţi discuţia;
b) Opriţi cearta de îndată, pentru că nu contează ce spune partenerul dumneavoastră;
c) Spuneţi că vă pare rău şi îi cereţi partenerului să îşi ceară la rândul său iertare;
d) Vă opriţi un moment, vă adunaţi gândurile şi, apoi, vă precizaţi punctul dumneavoastră de vedere.

8. Imaginaţi-vă că aţi fost numit şeful unei noi echipe care încearcă să găsească o soluţie creativă la o problemă sâcâitoare de serviciu. Care este primul lucru pe care îl faceţi?
a) Notaţi paşii necesari pentru rezolvarea rapidă şi eficientă a problemei;
b) Cereţi oamenilor să-şi facă timp pentru a se cunoaşte mai bine între ei;
c) Începeţi prin a cere fiecărei persoane idei privind rezolvarea problemei, cât timp ideile sunt proaspete;
d) Începeţi printr-o şedinţă de dezlănţuire a ideilor (*brainstorming*), încurajând pe fiecare să spună orice idee îi vine în minte, indiferent cât de fantastică pare.

9. Fiul dumneavoastră este extrem de timid şi a fost foarte sensibil şi un pic înfricoşat de locurile şi oamenii străini, de când s-a născut. Ce faceţi?
a) Acceptaţi că are un temperament sfios, timid şi căutaţi căi de a-l proteja de situaţii care să-l tulbure;
b) Îl duceţi la un psihiatru de copii;
c) Îl expuneţi intenţionat la mai mulţi oameni şi în locuri străine, astfel încât să-şi poată înfrânge frica;
d) Organizaţi o serie neîntreruptă de experienţe care să-l înveţe pe copil să ia treptat contact cu oameni şi situaţii noi.

10. Consideraţi că de mulţi ani aţi dorit să reîncepeţi să practicaţi un sport pe care l-aţi încercat şi în copilărie, iar acum pentru distracţie, în sfârşit, v-aţi hotărât să începeţi. Doriţi să vă folosiţi cât mai eficient timpul. Ce faceţi?
a) Vă limitaţi la timpul strict de exerciţiu în fiecare zi;
b) Alegeţi exerciţii care vă forţează mai mult abilitatea (care vi se par mai grele);
c) Exersaţi numai când, în mod real, aveţi dispoziţie;
d) Încercaţi exerciţii care sunt cu mult peste abilităţile dumneavoastră.

Acest test este destinat tinerilor şi adulţilor.

4.9.4. Test pentru inteligenţa emoţională (varianta pentru copii)

(adaptat de Mihaela Roco după varianta pentru adulţi)

Alege răspunsul care descrie cel mai bine reacţia ta la următoarele scenarii. Răspunde pe baza a ceea ce ai fi vrut să faci în realitate, nu cum crezi tu că trebuie să fie răspunsul.

1. Imaginează-ţi că te afli la ora de curs şi dintr-o dată pământul începe să se cutremure foarte puternic, cu un zgomot înspăimântător. Ce faci?
a) Continui să stai liniştit în bancă şi să citeşti lecţia din manual, dând puţină atenţie evenimentului, aşteptând ca acesta să înceteze curând;

b) Devii plin de grijă faţă de pericol urmărind învăţătorul/profesorul şi asculţi cu atenţie instrucţiunile date de acesta;
c) Câte puţin din a) şi b);
d) N-am observat nimic.

2. Eşti în curtea şcolii în timpul recreaţiei. Unul dintre colegii tăi nu este acceptat în jocul celorlalţi şi începe să plângă. Ce faci?
a) Nu te bagi, îl laşi în pace;
b) Vorbeşti cu el şi încerci să-l ajuţi pe coleg;
c) Te duci la el (ea) şi îi spui să nu mai plângă;
d) Îi dai o bomboană sau altceva care să-l facă să uite.

3. Imaginează-ţi că te afli la mijlocul ultimului trimestru şi speri să obţii un premiu, dar ai descoperit că nu ai nota dorită la o materie, ci una mai mică decât cea la care te aşteptai. Ce faci?
a) Îţi faci un plan special pentru a îmbunătăţi nota, hotărându-te cum să-ţi urmezi planul;
b) Te hotărăşti să înveţi mai bine anul următor;
c) Îţi spui că nu te interesează materia respectivă şi te concentrezi asupra altor discipline unde notele tale sunt şi pot fi mai mari;
d) Mergi la învăţător/profesor şi încerci să discuţi cu el în scopul obţinerii unei note mai bune.

4. Consideră că în lipsa învăţătorului/profesorului eşti elevul responsabil cu disciplina în clasă. În urma unor acte de indisciplină zece elevi au fost deja avertizaţi cu scăderea notei la purtare şi eşti descurajat din cauza acestei situaţii. Ce faci?
a) Notezi numele elevilor indisciplinaţi şi predai lista învăţătorului a doua zi;
b) Consideri că nu-ţi poţi asuma această responsabilitate;
c) Încerci să discuţi cu elevii propunând soluţii pentru păstrarea disciplinei şi pentru îndreptarea situaţiei create;
d) Doreşti să devii responsabil cu altceva.

5. Eşti anunţat că de mâine o să aveţi un nou coleg rrom/ţigan. Surprinzi pe cineva spunând cuvinte urâte şi răutăcioase la adresa lui. Ce faci?
a) Nu-l iei în seamă considerând că este numai o glumă;
b) Îl chemi afară pe colegul răutăcios şi îl certi pentru fapta făcută;
c) Îi vorbeşti în prezenţa celorlalţi spunând că asemenea fapte sunt nepotrivite şi nu vor fi acceptate în clasa voastră;
d) Îţi sfătuieşti colegul să fie bun şi îngăduitor cu toţi colegii.

6. Te afli în recreaţia mare şi încerci să calmezi un coleg de clasă înfuriat pe un alt coleg care i-a pus piedică pe hol, riscând astfel să-i fractureze braţul. Ce faci?
a) Îi spui să-l ierte pentru că ceea ce s-a întâmplat a fost o glumă;
b) Îi povesteşti o întâmplare hazlie şi încerci să-l distrezi;
c) Îi dai dreptate considerând, asemenea lui, că celălalt coleg s-a dat în spectacol;
d) Îi spui că ţi s-a întâmplat şi ţie ceva asemănător şi că te-ai simţit la fel de furios, dar după aceea ţi-ai dat seama că cel vinovat putea la rândul său să cadă şi să-şi spargă capul.

7. Tu şi prietenul tău cel mai bun vă certaţi şi aproape că aţi ajuns să vă luaţi la bătaie. Care este cel mai bun lucru de făcut?
a) Faceţi o pauză de douăzeci de minute şi apoi începeţi să discutaţi din nou;

b) Te opreşti din ceartă şi taci;
c) Spui că-ţi pare rău şi îi ceri şi prietenului tău să-şi ceară scuze;
d) Vă opriţi puţin pentru a vă linişti şi apoi fiecare pe rând spune ceea ce gândeşte despre problemă.

8. La sfârşit de an şcolar se organizează o serbare. Închipuie-ţi că tu eşti conducătorul unui grup de elevi şi vreţi să compuneţi o scenă hazlie. Cum faci?
a) Îţi faci un orar şi acorzi un timp pentru fiecare amănunt;
b) Propui să vă întâlniţi după ore şi să vă cunoaşteţi mai bine;
c) Îi ceri separat fiecărui copil să vină cu idei;
d) Vă strângeţi toţi în grup şi tu îi încurajezi pe ceilalţi să propună diverse variante.

9. Imaginează-ţi că ai un frate de 3 ani care întodeauna a fost foarte timid şi puţin înfricoşat de locurile şi oamenii străini. Ce atitudine ai faţă de el?
a) Accepţi că are un comportament timid şi cauţi să-l protejezi de situaţii care pot să-l tulbure;
b) Îl prezinţi unui medic cerându-i un sfat;
c) Îl duci cu bună ştiinţă în faţa oamenilor străini şi în locuri necunoscute astfel încât să-şi poată înfrânge frica;
d) Faci cu el o serie permanentă de jocuri şi competiţii uşor de realizat care îl vor învăţa că poate intra în legătură cu oamenii şi poate umbla prin locuri noi.

10. Imaginează-ţi că-ţi place foarte mult desenul. Începi să te pregăteşti pentru a desena în timpul tău liber. Cum faci?
a) Te limitezi să desenezi doar o oră pe zi;
b) Alegi subiecte de desen mai grele care să-ţi stimuleze imaginaţia;
c) Desenezi doar când ai chef;
d) Alegi subiecte de desenat pe care ştii să le faci.

Modul de notare şi interpretare a răspunsurilor la cele două teste de inteligenţă emoţională

Nr. itemurilor (întrebărilor)	Notarea răspunsurilor		Nr. itemurilor (întrebărilor)	Notarea răspunsurilor	
1	a, b, c	20 puncte	6	b, c	5 puncte
				d	20 puncte
2	b	20 puncte	7	a	20 puncte
3	a	20 puncte	8	b	20 puncte
4	c	20 puncte	9	b	5 puncte
				d	20 puncte
5	c	20 puncte	10	b	20 puncte

Se adună punctele la cele 10 răspunsuri.
Semnificaţia sensului global este:
- la 100: sub medie
- 100-150: mediu
- peste 150: peste medie
- 200: excepţional

4.9.5. Exerciţii pentru sondarea satisfacţiei profesionale

Jean Segal (1999) oferă un test şi câteva exerciţii pentru sondarea satisfacţiei profesionale, precum şi căile de urmat pentru a munci eficient. Testul se intitulează: „Este slujba dumneavoastră o pasiune creatoare?".

Instructaj: Simţiţi-vă corpul în timp ce parcurgeţi spontan şi repede următoarele afirmaţii care pot reprezenta eventualele dumneavoastră sentimente în legătură cu slujba pe care o aveţi:

1. Aştept cu nerăbdare să plec la serviciu.
2. Slujba pe care o am mi se pare o permanentă provocare.
3. Sunt apreciat de colegi.
4. Îmi place colectivul în care lucrez.
5. Plec de la serviciu frânt, dar mulţumit.
6. Sunt respectat de către colegi.
7. Pe mine şi pe colegii mei ne leagă un sentiment camaraderesc.
8. Mă simt plin de vitalitate la locul de muncă.
9. Munca mă face să fiu mulţumit de mine.
10. Munca mă destinde.
11. Munca scoate ce este mai bun din mine.

În cazul în care corpul dumneavoastră vă spune că nu sunteţi atât de fericit la serviciu pe cât aţi crezut, atunci este timpul să aflaţi ce este în neregulă. Începeţi cu următorul exerciţiu.

Analiza dezinteresului faţă de slujbă – prima parte

Instructaj: Începeţi prin a vă încorda preţ de 5 secunde, fiecare parte a corpului după care o destindeţi, de la picioare la cap. Concentraţi-vă asupra muşchilor, oaselor şi ţesuturilor de la picioare, tălpi, pelvis, zona lombară, abdomen, piept, mâini, braţe, umeri, gât, cap şi faţă. Lăsaţi aceste regiuni să devină complet moi, după suita de încordări şi relaxări.

Eliberaţi-vă mintea de gânduri. Respiraţi de câteva ori adânc, eliminând gândurile la fiecare expiraţie. Eliberaţi aceeaşi cantitate de aer pe care aţi inspirat-o. Aşezaţi-vă o mână pe piept şi cealată pe pântece. Simţiţi cum ambele mâini se mişcă? Dacă nu inspiraţi şi mai adânc şi expiraţi la fel de profund. Relaxaţi-vă corpul pe măsură ce repetaţi exerciţiul de respiraţie.

Fără să vă grăbiţi, încercaţi să vă simţiţi fiecare părticică a corpului, pentru a localiza unde anume vi s-a cuibărit cea mai intensă senzaţie. Aceasta ar trebui să fie undeva sub frunte. Concentraţi-vă asupra acestei zone şi analizaţi-vă respiraţia spre centrul ei, închipuindu-vă că este un hublou. Sau imaginaţi-vă că este un balon pe care, respirând, îl veţi umple din ce în ce mai mult ori o piscină în care vă scufundaţi din ce în ce mai adânc. Apelaţi de fiecare dată la altă imagine, pentru a o găsi pe cea care vi se potriveşte şi dă rezultatele cele mai bune.

Concentraţi-vă asupra senzaţiei dumneavoastră de nemulţumire, amorţeală, insensibilitate sau poate, deprimare.

Permiteţi acestei senzaţii să crească în intensitate.

Analizaţi-o. Este un sentiment pe care l-aţi mai simţit mai demult? Dacă nu, când l-aţi simţit prima oară? Este legat exclusiv de slujba pe care o aveţi sau şi de alte aspecte ale vieţii?

În cazul în care veţi descoperi că toate necazurile vi se trag de la munca pe care o prestaţi, nu vă rămâne decât să vă închipuiţi că problema care vă supără ar fi rezolvată şi apoi să vă concentraţi asupra a ceea ce simţiţi. Dacă nemulţumirea dispare, veţi şti că trebuie să rezolvaţi acea problemă. Dacă nu dispare, atunci recurgeţi la partea a doua a exerciţiului.

Instructajul este următorul:

Lista care urmează cuprinde o înşiruire a obişnuitelor plângeri legate de serviciu. Citiţi-le şi notaţi-le pe acelea care evocă aceeaşi senzaţie puternică de nemulţumire analizată în prima parte a exerciţiului.

1. Nimeni nu pare a fi interesat de ideile mele.
2. Nimeni nu apreciază ceea ce fac.
3. Şeful meu este rigid şi inflexibil.
4. Slujba pe care o am nu este deloc stimulatoare.
5. Nu înţeleg ce vrea şeful de la mine.
6. Nimeni nu mă ascultă.
7. Şeful îmi cere lucruri aproape imposibile.
8. Colegii mei sunt neprietenoşi.
9. Mă tratează ca pe un sclav.
10. Întotdeauna sunt ultimul care află despre problemele angajaţilor.
11. Astăzi nimeni nu se mai dedică muncii.
12. Nimeni nu mai face ceva fără să te întrebe: „Şi eu cu ce mă aleg?".
13. Nu se vede pădurea din cauza copacilor.
14. Niciodată nu mi s-au dat uneltele de care am nevoie.
15. Şeful meu are preferaţi.
16. Parcă ar fi întreprinderea lui Papură-Vodă.
17. Nu există conştiinţa datoriei.
18. Totul este făcut superficial.
19. Cu toţii sunt atât de preocupaţi de propria persoană, încât nimeni nu face nimic pentru serviciu.
20. Şeful meu nu înţelege că familia are şi ea nevoie de mine.

Micile plângeri nu provoacă mai mult decât o simplă senzaţie de iritare. Adevăratele probleme însă vă împovărează sufletul, iar corpul vă semnalează că aţi vrea să vă lepădaţi de ceva care vă supără permanent. Dacă nici una dintre plângerile anterioare nu vă spune nimic, încercaţi să identificaţi acele momente din zi în care simţiţi că nu aveţi energie sau pe cele în care vă pierdeţi puterea de concentrare. Ce simţiţi înainte de a vă răsti la un coleg de muncă? Cu puţin efort, în câteva săptămâni vă veţi putea face o idee despre ceea ce este în neregulă în legătură cu sentimentele dumneavoastră.

Dacă v-aţi dat seama că ceea ce faceţi nu corespunde aspiraţiilor dumneavoastră, că vă plictiseşte sau că nu aveţi nici o realizare, atunci e timpul să vă reorientaţi spre altceva.

Următorul exerciţiu este intitulat **„Identificarea pasiunilor"**

Instructaj. Dacă ar fi să vi se ofere orice slujbă doriţi, care ar fi aceea? Întrebaţi-vă, în adâncul sufletului, ce aţi dori de fapt să faceţi şi lăsaţi-vă imaginaţia să zboare. Pentru a o stimula, puneţi-vă următoarele întrebări:

1. Care e slujba visurilor mele?
2. La ce am visat când aveam 5, 10, 16, 21 ani?
3. Ce mi-a plăcut cel mai mult la slujbele anterioare?
4. În general, cum îmi ajut semenii?
5. Care a fost cea mai grea muncă pe care am făcut-o, dar care, în loc să mă epuizeze, mi-a dat parcă, mai multă energie?
6. Unde prefer să lucrez, afară sau înăuntru, într-un birou sau într-un atelier? Prefer să lucrez singur sau în compania oamenilor?
7. Ce aptitudini am dorit întotdeauna să am?

Folosiţi-vă corpul şi mintea pentru a recunoaşte sentimentele de bucurie, de mulţumire, de împlinire, de compasiune, pe măsură ce vă imaginaţi în diferite locuri şi slujbe. Acordaţi atenţie numai senzaţiilor intense, ignorând, pentru moment, orice posibilitate care nu vă stârneşte nici un sentiment. Ori de câte ori veţi simţi că vă implicaţi emoţional, va fi un semn că aţi nimerit un filon care poate fi exploatat pe viitor.

Următorul exerciţiu se va apropia şi mai mult de ceea ce vreţi. El se intitulează **„Este aceasta slujba potrivită?"**.

Instructaj

1. Procedaţi ca la primele puncte ale exerciţiului „Analiza dezinteresului faţă de slujbă". După ce v-aţi relaxat, imaginaţi-vă că sunteţi la serviciu. Ce faceţi? Cum vă simţiţi?
2. Încercaţi mai multe scenarii şi vedeţi cum vă fac să vă simţiţi. Care vă face să vă simţiţi cel mai bine? Nu vă opriţi imediat ce aţi găsit ceva care v-a destins. Aşteptaţi până vă veţi simţi cu adevărat bine. Amintiţi-vă să căutaţi răspunsurile la nivelul corpului.
3. Dacă după repetarea exerciţiului revine aceeaşi idee sau imagine, atunci gândiţi-vă serios la posibilitatea slujbei visate.

A da la iveală aspiraţii la care nu a îndrăznit să viseze de mult, poate oferi un nou sens vieţii unui om, mai ales când i se pare şi simplu să realizeze visul respectiv. Dacă ceea ce a visat pare mai greu de realizat, conştientizarea sentimentelor îi va oferi celui în cauză flexibilitatea de a urma şi alte căi pentru îndeplinirea profesională, ca de exemplu:

1. Urmaţi-vă vocaţia în afara orelor de serviciu. Dacă nu vreţi sau nu puteţi lăsa slujba, gândiţi-vă la munca voluntară sau la alte activităţi recreative care să concretizeze ceea ce aţi visat. O persoană cu spirit organizatoric, dar care nu a avut şanse de a-şi pune ideile în aplicare, poate găsi satisfacţii într-o organizaţie nonguvernamentală. Apoi, în munca voluntară poţi face greşeli fără ca să fii grav sancţionat, iar ceea ce înveţi făcând muncă voluntară te poate ajuta şi în slujba ta zi cu zi.

2. Fiţi atent la oportunităţile care se pot ivi în anumite împrejurări favorabile ale vieţii... Psihologii şi sociologii vorbesc adesea despre existenţa mai multor etape în viaţa unui om, în funcţie de schimbarea priorităţilor, a nevoilor sale. O schimbare în viaţa dumneavoastră o poate constitui nu numai ivirea noilor oportunităţi la serviciu, ci şi o eventuală nouă concepţie despre risc, care în trecut părea imposibilă. Dacă, întemeindu-vă o familie, plecaţi într-un oraş necunoscut, poate că aceasta este şansa dumneavoastră de a încerca un domeniu nou. Dacă copiii au terminat facultatea, de ce nu ar fi rândul dumneavoastră de a urma nişte studii?
3. „Codaş la oraş sau în satul tău fruntaş?" Pe măsură ce înaintaţi în vârstă s-ar putea ca slujba la care aţi visat de când vă ştiţi să nu mai constituie o prioritate. Pentru a fi sigur că vă conştientizaţi orice transformare din visul dumneavoastră, repetaţi exerciţiile anterioare ori de câte ori în viaţa dumneavoastră are loc o schimbare majoră. S-ar putea să descoperiţi că încă mai aspiraţi la un post de lider care nu se teme de nimic, dar care deja nu vă mai închipuiţi deţinând această funcţie în cadrul companiei şi nici măcar în domeniul în care munciţi. Puneţi-vă întrebarea: V-aţi simţi mai bine codaş la oraş sau în sat fruntaş?

Nimeni nu poate atinge performanţe care să îl propulseze pe scara ierarhică dacă nu are aptitudini de comunicare interpersonală care să încurajeze cooperarea, armonia şi respectul reciproc.

Principii de folosire a inteligenţei emoţionale pentru o mai bună cooperare şi comunicare la locul de muncă

1. **Toţi împărtăşim aceleaşi emoţii.**
   Multe companii sunt sever afectate din cauza acelor angajaţi care se arată mai preocupaţi de propriile interese decât de a-şi face datoria. Eficienţa muncii suferă de pe urma eschivării, sustragerii de la anumite sarcini, urmăririi cu orice preţ şi mijloace a unei poziţii. Adevărul, de necontestat, că unele persoane au în întreprindere o putere mai mare decât altele nu trebuie să ne sperie, atâta vreme cât ştim că toţi împărtăşim aceleaşi emoţii şi că fiecare încearcă să nu arate acest lucru; când veţi înţelege acest lucru va fi mult mai uşor să vă abordaţi şeful, să cereţi unui angajat să dea mai mult sau să înţelegeţi că nervozitatea unui coleg nu este un afront personal.
2. **Toţi vrem să fim folositori şi apreciaţi.**
   Când venim în contact cu oamenii care ne dau încredere în noi, devenim mai creativi şi mai eficienţi în muncă. Iar noi, făcându-i pe alţii să se simtă apreciaţi şi utili, ne impulsionăm pe noi înşine în munca pe care o facem. Indiferent dacă venim în contact cu un patron, un angajat sau un coleg de serviciu, când lăsăm de la noi în folosul lor obţinem satisfacţii înzecite.
3. **Căutaţi să lucraţi în echipă.**
   Psihologii companiilor ştiu că oamenii care lucrează în echipă sunt mai eficienţi decât cei care lucrează separat. Competiţia dintre echipe dă rezultate mai bune decât competiţia dintre indivizi. Empatia este cea care ne încurajează să fim cooperanţi. Dacă dumneavoastră sunteţi şeful, atunci insuflaţi-le angajaţilor dorinţa de a se ajuta unul pe altul şi de a se baza unul pe celălalt oferind prime sau alte compensaţii mai mult pentru rezultatele colective decât pentru cele individuale. Organizaţi

întâlniri între angajaţi pentru a-i încuraja să discute între ei. Alcătuiţi un program de familiarizare a noilor angajaţi cu particularităţile companiei şi cu experienţa angajaţilor mai vechi. Folosiţi-vă forţa emoţională pentru a spori randamentul unui angajat, comparându-l cu un altul care se află mereu în frunte.

4. **Acţionaţi, nu vă mulţumiţi doar să reacţionaţi.**
Coeficientul emoţional vă ajută să anticipaţi probleme de ordin intern sau extern şi să aplanaţi conflictele încă din faşă. Trebuie să vă dedicaţi timpul găsirii de idei inovatoare şi nu cârpirii celor existente.

5. **Aveţi încredere în intuiţie.**
Simţurile precedă gândurile şi totuşi am fost învăţaţi să nu avem încredere în intuiţie dacă nu este susţinută de un suport intelectual. Dar nu este întodeauna timp pentru a prospecta în detaliu o piaţă şi pentru strângerea informaţiilor, iar uneori nici nu este nevoie de asemenea demersuri. Intuiţia de moment este produsul informaţiilor emoţionale adunate şi sortate spontan, informaţii care ne spun ce este important şi ce nu, în funcţie de experienţele anterioare.
A ţine seama de aceste informaţii nu înseamnă asumarea unui risc enorm aşa cum avertizează adepţii cultivării exclusiv a nivelului de inteligenţă. Dimpotrivă, este cea mai inteligentă şi responsabilă mişcare pe care o puteţi face. De aceea, chiar dacă vă loviţi de opoziţia celor din jur, urmaţi-vă instinctul.

6. **Nu vă lăsaţi niciodată emoţiile nefolosite.**
Ori de câte ori aveţi tendinţa de a vă înăbuşi sentimentele puternice sau de a vă lăsa conduşi de raţiune, luaţi o pauză, relaxaţi-vă şi concentraţi-vă asupra senzaţiilor.

Zece moduri de a munci cu înţelepciune, de a fi fericit şi eficient în muncă

1. Folosiţi-vă corpul pentru a vă ascuţi mintea. Pe lângă adoptarea unui regim sănătos de viaţă, 20 de minute de exerciţii fizice pe zi sunt generatoare de energie, sensibilitate, răbdare, flexibilitate şi creativitate.
2. Invitaţi-vă colegii să-şi dea frâu liber sentimentelor. Astfel, ei vor munci mai mult şi mai bine. Oamenii îşi deschid întodeauna sufletul celor care nu se reped să emită judecăţi şi care ştiu să asculte.
3. Stabiliţi anumite limite emoţionale; intimităţile cu şeful, angajaţii sau colegii pot avea ca efect crearea unei atmosfere de lucru încărcate cu amintiri emoţionale, care determină tulburări comportamentale şi pierderea obiectivităţii.
4. Nu lăsaţi nici o decizie numai pe baza raţionamentelor logice. Înainte de a semna un raport sau de a cita o autoritate pentru a vă susţine recomandările, apelaţi la intuiţie, întrebându-vă ce simţiţi în legătură cu poziţia pe care o adoptaţi. Acest obicei va da greutate opiniilor dumneavoastră.
5. Fiţi flexibil. Modificaţi-vă planurile pe termen lung, elaborate cu ajutorul conştientizării active, în funcţie de efectele obiectivelor pe termen scurt.
6. Fiţi generos când celălalt îşi susţine cu tărie punctul de vedere care înseamnă mai mult pentru el decât pentru dumneavoastră (veţi şti acest lucru graţie conştientizării şi empatiei), cedaţi cu eleganţă; veţi câştiga, astfel, suportul şi respectul colegilor.

7. Înlocuiţi orice argument negativ cu unul pozitiv. Veţi avea parte de mai multă înţelegere dacă în preambulul criticilor veţi aşeza cuvinte de apreciere şi înaintarea plângerilor – intenţia de a coopera.
8. Nu tăceţi când simţiţi că aveţi ceva important de spus. Dacă vă frământă o problemă, rostiţi-o cu glas tare, astfel o veţi face sub imperiul emoţiilor. Este posibil să nu provocaţi nici o schimbare, dar o dată spusă răspicat, vă veţi simţi mai bine.
9. Folosiţi-vă capacităţile empatice. Graţie empatiei veţi înţelege întodeauna ce vrea să spună interlocutorul; şi încercaţi să vă construiţi replica în timp ce acesta vorbeşte – înseamnă că nu ascultaţi cu inima, iar interlocutorul îşi va da seama.
10. Fiţi om, adică... imperfect. Profesioniştii cer ajutorul atunci când au nevoie şi îşi recunosc greşala atunci când au făcut-o, după care merg înainte, mai eficienţi decât până atunci.

4.9.6. Chestionar pentru autocunoaşterea celor patru modalităţi de a reacţiona, în special în situaţii dificile sau critice: fugă, atac, manipulare, asertivitate

(adaptat după D. Chalvin)

Instructaj: Vă rugăm să treceţi câte un x în dreptul răspunsului dumneavoastră, într-una dintre cele două rubrici:

- **mai curând adevărat**, în cazul în care vă gândiţi sau acţionaţi în modul prezentat de întrebările exerciţiului, de cele mai multe ori.
- **mai curând fals**, dacă nu vă gândiţi sau nu acţionaţi decât rar (de foarte puţine ori) în felul arătat de întrebările exerciţiului.

N.B. Nu încercaţi să vă înşelaţi pe dumneavoastră înşivă dând alte răspunsuri decât cele adevărate, sincere.

		Mai curând adevărat	Mai curând fals
1.	Adeseori, spun da când de fapt aş vrea să spun nu.		
2.	Îmi apăr drepturile mele, fără ca să le încalc pe ale celorlalţi.		
3.	Prefer să ascund ceea ce gândesc sau simt dacă nu cunosc bine o persoană.		
4.	Sunt mai curând o fiinţă autoritară şi hotărâtă.		
5.	În general, este mai uşor şi mai abil să acţionez printr-o persoană interpusă decât direct.		
6.	Nu mă tem să critic oamenii şi să le spun în faţă ceea ce gândesc.		
7.	Nu îndrăznesc să refuz unele sarcini care nu privesc direct atribuţiile mele de serviciu.		
8.	Nu mă tem să-mi expun gândurile chiar şi în faţa unor interlocutori ostili.		

		Mai curând adevărat	Mai curând fals
9.	Când este vorba de o luptă sau de o dispută, prefer să stau deoparte pentru a vedea cum evoluează lucrurile.		
10.	Adesea mi se reproşează că am spirit de contradicţie.		
11.	Nu mă simt bine (în largul meu) când trebuie să ascult pe alţii.		
12.	Caut să cunosc secretele celor mari, ceea ce întodeauna mi-a fost de folos.		
13.	În general, sunt considerat un om răutăcios şi abil în relaţiile cu oamenii.		
14	Raporturile mele cu ceilalţi sunt bazate mai mult pe încredere decât pe dominare şi calcul.		
15.	Prefer să nu cer ajutorul unui coleg, risc ca acesta să mă considere incompetent.		
16.	Sunt timid şi mă simt blocat atunci când trebuie să fac ceva neobişnuit, nou pentru mine.		
17.	Mi se spune că sunt prea moale, lucru care mă enervează şi determină pe alţii să râdă de mine.		
18.	Mă simt în largul meu în relaţiile directe de tipul „faţă în faţă".		
19.	De multe ori joc teatru, pentru a-mi atinge scopurile.		
20.	Sunt vorbăreţ, întrerup pe alţii când vorbesc şi nu ţin seama de timpul când încep să vorbesc.		
21.	Sunt ambiţios, fiind gata să fac ceea ce trebuie pentru a reuşi.		
22.	Pentru a avea succes trebuie să vezi lucrurile dincolo de ceea ce se vede cu ochiul liber.		
23.	În cadrul dezacordurilor caut compromisuri realiste bazate pe interese reciproc avantajoase.		
24.	Prefer să joc cu cărţile pe masă.		
25.	Am tendinţa să amân pentru mai târziu ceea ce trebuie să fac.		
26.	Adesea las o treabă neterminată şi mă apuc de altele.		
27.	În general, mă prezint aşa cum sunt, fără să-mi ascund sentimentele.		
28.	Nu mă intimidez prea uşor.		
29.	A-i face pe alţii să se teamă este adesea un mijloc bun de a avea puterea.		
30.	O dată ce am fost dus cu vorba sau chiar păcălit, ştiu să-mi iau revanşa cu prima ocazie.		

		Mai curând adevărat	Mai curând fals
31.	Pentru a critica pe cineva este eficient să-i reproşezi că nu a fost consecvent cu propriile principii. El va fi cu totul de acord cu ceea ce i se reproşează.		
32.	Ştiu să-mi iau partea mea, sunt descurcăreţ.		
33.	Sunt capabil să fiu eu însumi, continuând să fiu acceptat sub raport social în grupul meu de lucru sau alte activităţi.		
34.	Când nu sunt de acord îndrăznesc să o spun, dar fără pasiune şi ştiu să mă fac înţeles.		
35.	Îmi fac griji ca să nu deranjez pe alţii.		
36.	Nu-mi face plăcere să iau partea cuiva sau să fiu în situaţia de a alege.		
37.	Nu-mi place ca punctul meu de vedere să fie singular într-un grup ; în acest caz prefer să tac.		
38.	Nu-mi este frică de a vorbi în public.		
39.	Viaţa nu reprezintă decât raporturi de forţă şi luptă.		
40.	Nu-mi este teamă să evidenţiez aspectele periculoase şi riscante ale unei probleme sau situaţii.		
41.	Crearea unor conflicte poate fi mai eficientă decât reducerea tensiunilor.		
42.	A juca cinstit este un bun mijloc pentru a câştiga încredere.		
43.	Ştiu să ascult şi nu întrerup pe alţii când vorbesc.		
44.	Duc până la sfârşit ceea ce am hotărât să fac.		
45.	Nu-mi este teamă să-mi exprim deschis sentimentele.		
46.	Ştiu cum să fac oamenii să adere la ideile mele.		
47.	A măguli, a linguşi pe orcine rămâne încă un bun mijloc de a obţine ceea ce vrei.		
48.	Nu ştiu să stăpânesc timpul atunci când încep să vorbesc.		
49.	Ştiu să mânuiesc ironia ascuţită.		
50.	Sunt un om amabil serviabil cu care se trăieşte uşor, uneori mă simt exploatat de alţii.		
51.	Îmi place mai mult să observ decât să particip.		
52.	Prefer să fiu în culise decât în primul rând.		
53.	Sunt convins că manipularea este singura soluţie eficientă în relaţiile cu ceilalţi.		
54.	Nu trebuie să-ţi anunţi prea repede intenţiile, este o stângăcie.		
55.	Şochez întodeauna oamenii cu propunerile mele.		
56.	Prefer să fiu mai degrabă lup decât miel.		

		Mai curând adevărat	Mai curând fals
57.	A manipula pe ceilalţi este adesea cel mai bun mijloc practic pentru a obţine ceea ce vrei.		
58.	Ştiu în general, să protestez cu eficienţă fără să fiu deosebit de agresiv.		
59.	Cred că problemele mele nu pot fi cu adevărat rezolvate fără să cauţi cauzele lor profunde.		
60.	Nu-mi place să fiu rău (prost) văzut.		

Acest chestionar vă permite să vă definiţi mai bine atitudinile de „fugă pasivă", de atac sau „agresivă", de manipulare „asertivă".

Corectare

Acestea sunt răspunsurile la chestionarul pentru autocunoaşterea atitudinilor de „fugă pasivă", de atac sau „agresivă", de manipulare şi „asertivă".

Fiecare dintre întrebările exerciţiului corespunde uneia dintre cele patru atitudini consemnate mai înainte. Numele întrebărilor respective au fost grupate în patru coloane, corespunzătoare celor patru atitudini. Fiecare întrebare pentru care aţi răspuns cu „da", „mai curând adevărat" primeşte câte un punct. Totalul punctelor indică tendinţa de a utiliza atitudinile respective.

Atitudine de fugă pasivă – evitare		Atitudine de atac – agresivă		Atitudine de manipulare		Atitudine asertivă (constructivă)	
Nr. crt. Întrebare	Răspuns	Nr. crt. Întrebare	Răspuns	Nr. crt. întrebare	Răspuns	Nr. crt. întrebare	Răspuns
1		4		3		2	
7		6		5		8	
15		10		9		14	
16		11		12		18	
17		20		13		23	
25		21		19		24	
26		28		22		27	
35		29		31		33	
36		30		32		34	
37		39		41		38	
50		40		42		43	
51		48		46		44	
52		49		47		45	
59		55		54		53	
60		56		57		58	

4.9.7. Reguli

Asertivitatea încurajează individul să se exprime „în viaţa cotidiană" în mod autentic, să fie „adevărat" într-un context profesional. Aceasta nu înseamnă că trebuie să spună tot ce are pe suflet, provocând tensiuni sau chiar scandaluri.

Exprimarea trebuie să se facă în mod eficient având ca obiectiv şi evoluţia satisfăcătoare şi realistă a situaţiei.

Câteva **reguli de aur** care pot conduce la obţinerea acestui efect:

1. Să te abţii să emiţi o judecată de valoare sau să etichetezi.
2. Să investighezi care dintre modalităţile de adresare sau dintre comportamentele interlocutorilor tăi îţi provoacă reacţii de disconfort psihic.
3. Să nu contrazici ceea ce spune printr-o intonaţie sau mimică opusă cuvintelor.
4. Să-ţi descrii propriile reacţii decât să evaluezi acţiunile altora: să spui „eu" şi nu „voi".
5. Să te exprimi pozitiv şi să eviţi devalorizările, judecăţile, criticile, ridiculizarea.

Exemple

Regula 1: Aveţi de redactat un raport mai dificil şi aţi rămas în urmă. Un coleg vă telefonează şi se interesează cum staţi cu expunerea pe care o aveţi de făcut. Sunteţi hotărât să răspundeţi cât mai scurt:

- răspuns non-asertiv: „Sunteţi un vorbăreţ incorigibil. Nu am timp să vă ascult";
- răspuns asertiv: „Scuzaţi-mă, mi-ar face plăcere să vorbesc cu dumneavoastră, dar trebuie să închid".

Regula 5: De câteva zile un coleg vine la serviciu cu o faţă posomorâtă.

- răspuns non-asertiv: „Aveţi un aer copleşit, obosit". „Nu arătaţi deloc bine".
- răspuns asertiv: „Am impresia că sunteţi un pic preocupat de câteva zile încoace. Sper că nu este nimic grav. Sunt alături de dumneavoastră".

Bibliografie

Ashforth, B.E., Humphrey, R. H., 1995, „Emotion in the Workplace: A Reappraisal", in *Human Relations*, 48, 2, pp. 97-125.

Bar-On, Reuven, 1996, *The Era of the „EQ": Definig and Assessing Emotional Intelligence*, 104th Annual Convention of APA in Toronto.

Block, J., 1995, „On the Relation between IQ, Impulsivity, and Delinquency", in *Journal of Abnormal Psihology*, 104.

Bower, Sh.A., Bower, G.H., *Asserting Yourself*, Ed. Addison-Wesley, Amsterdam, 1976.

Brazelton, T.B., 1992, *Heart Start: The Emotional Foundations of School Readiness*, National Center for Clinical Infant Programs, Arlington, Virginia.

Chalvin, D., 1992, *L'affirmation de soi*, ESF, Paris.

Chalvin, D., 1998, *Faire face aux stress de la vie cotidienne*, ediţia a V-a, PUF, Paris.

Chalvin, D., 1999, *L'affirmation de soi*, col. „Formation permanente en science humaines", ediţia a IX-a, PUF, Paris.

Cooley, CH., 1997, mai, „The Art of Management", in *Psychology Heute*.

Csikszentmihalyi, M., 1990, *Flow: the Psychology of Optimal Experience*, Harper and Row, New York.

Despret, Vinciane, 1999, *Ces emotions qui fabriquent Sanofi-Synthelabo*, PUF, Paris, pp. 217-275.

Diener, ED., Larsen, R.J., 1993, *The Experience of Emotional Well-being*, in Lewis, M., Haviland, J. (ed.), *Handbook of Emotion*, Guilford Press, New York, 1993.

Gardner, H., 1993, *Multiple Intelligence*, Basic Books, New York.

Goleman, D., 1995, *Emotional Intelligence*, Bantam Books. New York.

Goleman, D., 1998, *Working with Emotional Intelligence*, Bantam Books, New York.

Greenberg, M.I., Kusche, C.A., Cook, E.T., Quama, J.P., 1995, „Promoting Emotional Competence in School-Age Children; The Effects of the PATHS Curriculum", in *Development and Psychopatology*, 7, 117-136.

Hein, S., 1996, *EQ for Everybody: A Practical Guide to Emotional Intelligence*, New York.

Jaoui, A., 1990, *La créativité. Mode d'emploi. Aplications pratiques*, ESF, Paris.

Kagan, J., 1992 (decembrie), „Initial Reactions to Unfamiliarity", in *Current Directions in Psychological Science*.

Lange A.J., Jakubowski P., 1978, *Responsible Assertive Behavior*, Ed. Research Press, New York.

Le Doux, J., 1992, „Emotion and the Limbic System Concept", in *Concepts in Neuroscience*, nr. 2.

Le Doux, J.F., Hirst, W. (ed.), 1986, *Mind and Brain*, Cambridge University Press, Massachusetts.

Levinson, H., 1992, „Specific and Vague Criticism. Feedback to subordinates", *Addendum to the Levinson Letter*, Levinson Institute, Waltham, Massachusetts.

Marcus S., David S., Predescu A., 1987, *Empatia şi relaţia profesor-elev*, Editura Academiei, Bucureşti.

Marcus, S., 2000, *Charismă şi personalitate*, Societatea „Ştiinţă şi tehnică", Bucureşti, pp. 29-36, 69-99.

Mayer, J. D., Salovey, P., 1997, „What is Emotional Intelligence", in Salovey, P., Sluyter, D. (ed.), *Emotional Development and Emotional Intelligence*, Educational Implications.

Mayer, J.D., Salovey, P., 1997, *Emotional Development and Emotional Intelligence*, p. 10.

Mayer, J., Caruso, D., Salovey, P., 1999, *Emotional Intelligence Meets. Traditional Standards for an Intelligence*, Basic Books, New York.

Mayer, J.D., Salovey, P., 1993, „The Intelligence and Emotional Intelligence", in *Intelligence*, 17, pp. 433-442.

Mehrabian, A., Young, Al., Santo, S., 1988, „Emotional Empathy and Associated Individual Differences", in *Curent Psychology: Research & Reviews*, nr. 7.

Mucchieli, A., Muchielli, R., 1969, *Lexique des sciences sociales*, ESF, Paris.

Pavelcu, V., 1969, *Din viaţa sentimentelor*, Editura Enciclopedică Română, Bucureşti.

Popescu-Neveanu, P., 1978, *Dicţionar de Psihologie*, Editura Albatros, Bucureşti, pp. 29-31.

Ribot, Th., 1996, *Logica sentimentelor*, Editura IRI, Bucureşti.

Roemer, L., Borkovec, T., 1993, „Unwanted Cognitive Activity that Controls Unwanted Somatic Experience" in Wegiver, Pennebaker, *Handbook of Mental Control*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey.

Ruisel, I., 1992, „Social Intelligence Conception and Methodological Problems", in *Studia Psychologica*, 34, 4-5, pp. 281-296.

Salovey, P., Mayer, J.D., 1990, *Emotional Intelligence. Imagination, Cognition and Personality*, nr. 9, pp. 185-211.

Salovey, P., Sluyter, D., 1997, *Emotional Development and Emotional Intelligence: Educational Implications*, Basic Books, New York.

Segal, J., 1999, *Dezvoltarea inteligenţei emoţionale*, Bucureşti.

Stein, S., 1996, „EQ-i aims to Measure Emotional Smarts", MPL Communications Inc., Toronto.

Thorndike, E. L., 1920, *„Intelligence and its use"*, in *Harper's Magazine*, 140, pp. 227-235.

Watson, M., Greer, S., 1983, „Development of a Questionnaire Measure of Emotional Control, in *Journal of Psychosomatic Research*, 27, 4, pp. 299-305.

Williams, W.M., Sternberg, R.J., 1988, „Group Intelligence; Why Some Groups Are Better than Others", in *Intelligence*, 12, pp. 351-377.

Zlate, M., 1991, *Fundamentele psihologiei*, partea a II-a, Editura Hiperion XXI, Bucureşti, pp. 68-69.

Capitolul 5

TESTE, EXERCIŢII ŞI JOCURI CREATIVE

Am rezervat acest capitol doar pentru prezentarea unor teste de creativitate mai mult sau mai puţin tradiţionale. Mulţi autori consideră testele de creativitate ca modalităţi aparte de antrenare a creativităţii, luând în considerare faptul că prin instructaj se solicită subiecţilor să aibă cât mai multe idei, să determine cât mai multe asociaţii noi.

Capitolele 2, 3 şi 4 ale acestei cărţi conţin şi ele numeroase teste, metode şi exerciţii creative pentru cunoaşterea/autocunoaşterea creativităţii şi stimularea ei.

Subliniem că folosirea acestor teste de creativitate în scopuri diagnostice oficiale necesită în mod obligatoriu consultarea unui expert în psihologia creativităţii pentru autenticitatea şi obiectivitatea prelucrării şi analizei rezultatelor.

5.1. Test de imaginaţie şi creativitate

(adaptat după E.P. Torrance, Al. Osborn, J.P. Guilford, N.A. Wallach şi N. Kogan, G. Meunier)

În paginile următoare se găsesc mai multe probe practice de imaginaţie şi creativitate. În dreptul fiecăreia se află scris ceea ce urmează să faceţi.

Proba 1

Mai jos se află 8 figuri. Sarcina dumneavoastră constă în a găsi ce poate să reprezinte fiecare dintre cele 8 figuri; imaginaţi-vă cât mai multe lucruri pe care ar putea să le reprezinte figurile respective. În căsuţele din dreptul fiecărei figuri notaţi răspunsurile dumneavoastră.

Exemplu:

Minge, covrig, inel, soare, ceas,
literă, inima unei flori, cerc, balon,
figură geometrică, brăţară...

I.

II.

III.

IV.

V.

VI.

VII.

VIII.

Proba 2

Gândiţi-vă la cât mai multe asemănări posibile între obiectele de mai jos luate două câte două.

Exemplu:
Inel – cercel
Obiecte de podoabă, rotunde, din metal,
uşoare ca greutate, purtate de femei,
mici ca greutate, produse ale imaginaţiei...

I. Cartof – Morcov

II. Pisică – Şoarece

III. Vioară – Pian

IV. Lapte – Carne

V. Radio – Telefon

VI. Ceas – Maşină de scris

VII. Perdea – Covor

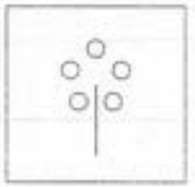
VIII. Tractor – Tren

Proba 3

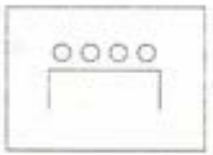
Găsiţi cât mai multe interpretări, semnificaţii pentru fiecare dintre desenele schematice de mai jos.

Exemplu :
Valuri, unde, aripi, coarne, şine de sanie, marginea unei fuste, leagăn, lebede, peşti, vânt.

I.

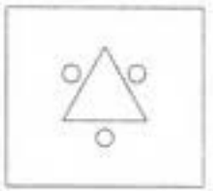


II.



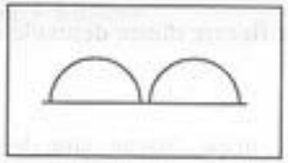
III.

IV.



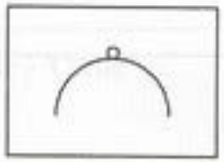
V.

VI.



VII.

VIII.



Proba 4

Mai jos sunt date 8 obiecte. În legătură cu fiecare vi se cere să vă gândiţi la cât mai multe ntrebuinţări neobişnuite pe care le-ar putea avea obiectele respective.

Exemplu: Servietă

Transport rechizite şcolare, făcut cumpărături, paradă a modei, probe de rezistenţă a materialelor, ascunzătoare pentru pitici, obiectiv pentru hoţi, obiect al echipamentului şcolar.

I. Nasture

II. Cheie

III. Scaun

IV. Ziar

V. Cărbune

VI. Cuţit

VII. Sită

VIII. Inel

Proba 5

I. Notaţi toate obiectele rotunde la care vă gândiţi.
II. Notaţi toate obiectele care produc zgomot.

Proba 6

Mai jos sunt prezentate o serie de evenimente a căror producere este puţin probabilă. Totuşi, vă rugăm să vă gândiţi la consecinţele posibile ale evenimentelor respective.

Exemplu:

Ce s-ar întâmpla dacă soarele nu ar mai răsări niciodată?

Ar fi foarte frig, ar fi mereu întuneric, nu s-ar mai fabrica bronzol, ar muri floarea-soarelui, ar da faliment producătorii de costume de plajă, omul nu şi-ar cunoaşte umbra, nu ar mai înflori pomii...

I. Ce s-ar întâmpla dacă toate produsele alimentare ar fi pe gratis?
II. Ce s-ar întâmpla dacă toate femeile ar deveni invizibile?
III. Ce s-ar întâmpla dacă temperatura în România ar creşte cu 10°C?
IV. Ce s-ar întâmpla dacă s-ar interzice prin lege folosirea cosmeticelor?
V. Ce s-ar întâmpla dacă am putea auzi tot ce gândesc ceilalţi oameni?

Proba 7

Mai jos sunt prezentate o serie de situaţii sau produse care necesită îmbunătăţiri. Vă rugăm să vă gândiţi la cât mai multe soluţii pentru ameliorarea lor.

Exemplu:

Cum s-ar putea îmbunătăţi un un căţeluş de jucărie pentru a fi mai atrăgător pentru copii?

Să meargă, să vorbească, să dea din urechi şi din coadă, să se spele singur, să plângă dacă i se vorbeşte urât...

I. Ce ameliorări ar trebui aduse unui autobuz pentru a fi cât mai folositor călătorilor?
II. Ce s-ar putea face pentru ca Bucureştiul să fie un oraş curat?
III. Cum ar trebui organizată o tabără pentru a fi cât mai atractivă şi utilă pentru tineri?
IV. Ce ar trebui să facă un profesor pentru ca elevii să înveţe mai bine?
V. Ce ar trebui făcut pentru ca oamenii să fie corecţi şi cinstiţi?

Notarea şi interpretarea răspunsurilor

Prin răspunsurile la acest test se evaluează trei factori intelectuali ai potenţialului creativ şi anume: fluiditate, flexibilitate şi originalitate.

Fluiditatea se referă la bogăţia şi fluxul de cuvinte, idei, imagini, asociaţii etc. Se notează numărul total de răspunsuri.

Flexibilitatea desemnează capacitatea de restructurare a gândirii, de schimbare a mersului acesteia în cursul rezolvării unei probleme; ea este opusul fixităţii sau rigidităţii gândirii. Se apreciază prin numărul de clase de răspuns.

Originalitatea priveşte unicitatea răspunsurilor şi gradul lor metaforic. De obicei, se iau în considerare răspunsurile cu frecvenţa 1, cele emise într-o colectivitate sau grup (de exemplu, „clasă de elevi", „grup de prieteni" etc.).

Exemplul pentru itemul cerc

Răspunsurile sunt: minge, balon, covrig, chiflă, soare, lună, ceas, brăţară, colier, inel, figură geometrică, ochelari, cireaşă, vişină, inima unei flori.

Pentru acest item punctajul la **fluiditate** este **15**.

Clasele de răspuns sunt:

I.	Jucării	(minge, balon)
II.	Produse de panificaţie	(covrig, chiflă)
III.	Corpuri cereşti	(soare, lună)
IV.	Obiecte de uz personal	(ceas, ochelari)
V.	Obiecte de podoabă sau bijuterii	(3)
VI.	Forme abstracte	(figuri geometrice)
VII.	Fructe	(cireaşă, vişină)
VIII.	Metafore	(inima unei flori)

Punctajul pentru flexibilitate este **opt** (numărul claselor de răspuns).

La **originalitate** se iau în considerare răspunsurile cu frecvenţa 1 şi cele metaforice, sau cu totul deosebite, ieşite din comun. Pentru exemplul dat, punctajul poate fi 1 (inima unei flori).

Testul cuprinde şapte probe, fiecare cu câte opt sarcini sau itemuri. Se calculează punctajul pentru fiecare item şi pe urmă se determină punctajul mediu pentru fiecare grupă.

Testul are două tipuri de probe, unele pentru creativitate verbală (numerele 2, 4, 5, 6, 7) şi altele pentru creativitate figurală (numerele 1 şi 3).

În general, este bine să existe un echilibru între răspunsurile la cele două categorii de probe verbale şi nonverbale.

Repetăm că administrarea acestui test în scop diagnostic pentru cercetări sau evaluări de potenţial creativ, în scopuri oficiale, nu se poate realiza decât de psiholog, altfel există riscul ca rezultatele să nu fie corecte şi concludente.

5.2. Chestionar de atitudini creative

(Mihaela Roco, Universitatea Bucureşti,
J.M. Jaspard – Universitatea Louvain-La Neuve, Belgia)

Instructaj

Este bine cunoscut că toţi oamenii sunt creativi. Una dintre componentele esenţiale ale creativităţii este atitudinea creativă.

Acest chestionar vă ajută să vă cunoaşteţi propriile atitudini creative.

Mai jos sunt consemnate cinci posibilităţi de răspuns la aserţiunile chestionarului:

1. cu totul neadevărat;
2. neadevărat;
3. relativ adevărat;
4. adevărat;
5. cu totul adevărat.

Vă rugăm să alegeţi una dintre variantele de răspuns, cea care corespunde cel mai mult persoanei dumneavoastră, şi să treceţi un x în dreptul variantei respective, pe foaia de răspuns.

Scala 1-5 desemnează cele cinci variante de răspuns, 1 este pentru „Întru totul neadevărat", iar 5 pentru „Întru totul adevărat".

1. Atunci când apreciez pe cineva, ţin cont în primul rând de calităţile lui morale.
2. Viaţa mea cotidiană e plină de lucruri care mă interesează.
3. De obicei, fac faţă necazurilor mele fără să cer ajutor.
4. Îmi place să fac proiecte precise, care pregătesc viitorul pe termen lung.
5. Doresc adesea ca oamenii să fie mai îndrăzneţi.
6. Îmi place să ascult concerte simfonice.
7. Întotdeauna spun adevărul.
8. Prefer activităţile care au un caracter intelectual (studiul, dezbaterile, schimburile de idei, reflecţia, jocuri ale minţii etc.).
9. De obicei, îmi place să termin ce am început.
10. Mă simt repede descurajat în faţa unei sarcini dificile.
11. Îmi plac oamenii care au talentul de a-şi organiza propriile idei.
12. Reuşesc să-mi mobilizez toate energiile pentru realizarea unui scop.
13. Îmi place să fac experienţe care ies din comun.
14. Întotdeauna răspund imediat la o scrisoare.
15. În opinia mea, valoarea estetică este cel puţin la fel de importantă ca şi valoarea morală.
16. Mi se întâmplă adesea să caut să rezolv probleme care sunt lipsite de orice importanţă pentru practică.
17. Sunt gata să mă consider ca având o personalitate puternică.
18. Sunt atât de absorbit de ceea ce fac, încât nu văd ce se petrece în jurul meu.
19. Mă simt încordat atunci când cred că mi se dezaprobă conduita.
20. Valoarea materială a obiectelor are, în opinia mea, o mare importanţă.
21. Nu întârzii niciodată la întâlniri.
22. Nu-mi plac oamenii care renunţă atunci când văd că au un lucru greu de făcut.
23. Prefer să-mi asum responsabilităţile decât să le împart cu alţii.
24. De obicei, îmi planific activitatea cu mult timp înainte.
25. Azi sunt capabil să muncesc la fel ca în trecut.
26. Sunt uşor dezorientat în faţa unor sarcini noi sau a perspectivei unei schimbări.
27. Îmi place să risc; găsesc o plăcere deosebită în a înfrunta pericolul.
28. Când eram copil, îmi ascultam întotdeauna părinţii.
29. Când mă hotărăsc să fac un lucru, iau întotdeauna în considerare beneficiul pe care pot să-l am de pe urma acelui lucru.

30. Sunt întotdeauna curios să învăţ ceea ce este nou în diferite domenii.
31. Cred că există anumite aspecte, probleme al căror mister trebuie respectat, fără să cauţi să le cunoşti cu metodele şi instrumentele ştiinţifice actuale.
32. Sunt atras de problemele dificile.
33. Mă străduiesc să realizez ideile până la capăt, chiar dacă trebuie să lupt pentru aceasta.
34. „Pândesc" întotdeauna idei noi.
35. Întotdeauna sunt foarte amabil cu toată lumea.
36. Înainte de a acţiona, verific întotdeauna ca principiile morale să fie respectate.
37. În general, sunt sigur de propria mea judecată.
38. Cred că trebuie să-ţi adaptezi conduita la grupul din care faci parte.
39. În general, îmi apăr cu înverşunare opinia personală.
40. Lucrurile simple mă plictisesc; prefer lucrurile şi persoanele care dau posibilitatea manifestării inteligenţei şi le exersez (frecventez) cu intensitate.
41. Îmi place să mă destind cu o mare varietate de jocuri şi activităţi.
42. Nu las o problemă din mână până când nu o rezolv.
43. În general, mă aştept să reuşesc în ceea ce întreprind.
44. Mă angajez singur în acţiuni a căror reuşită nu este sigură.
45. O muncă de creaţie personală poate să mă absoarbă în aşa măsură încât să uit să fac ceva important.
46. Îmi place să am o muncă care să mă solicite intelectual şi să mă pună la încercare.
47. De obicei, îmi păstrez cu fermitate convingerile.
48. Nu mă deranjează să adopt un comportament diferit de cel al altora.
49. Îmi este greu să mă supun conducerii unei alte persoane.
50. Îmi place mult să visez la un viitor foarte îndepărtat.

Interpretarea răspunsurilor

Fiecare răspuns este notat cu puncte între 1 (întru totul neadevărat) şi 5 (întru totul adevărat). Testul măsoară 16 atitudini creative, pentru fiecare atitudine existând câte trei itemuri.

Nr. crt.	Denumirea atitudinii creative	Nr. de ordine pentru itemuri				
1.	Energie	2	25	46		
2.	Concentrare	12	18	45		
3.	Orientarea spre nou	13	26	34		
4.	Argumentarea ideilor	11	39	47		
5.	Independenţa	3	23	49		
6.	Nonconformism	19	38	48		
7.	Încredere în forţele proprii	17	37	43		

Nr. crt.	Denumirea atitudinii creative	Nr. de ordine pentru itemuri				
8.	Valori morale	1	15	36		
9.	Orientarea spre un viitor cât mai îndepărtat	4	24	50		
10.	Finalizare	9	33	42		
11.	Risc	5	27	44		
12.	Preferinţă, atracţie faţă de problemele dificile	10	22	32		
13.	Diversitatea intereselor	6	30	41		
14.	Valori spirituale	8	31	40		
15.	Valori practice	16	20	29		
16.	Scala de minciuni	7	14	21	28	35

5.3. Chestionar de motivaţie profesională

(adaptat după R. Bazin)

Instructaj

Mai jos prezentăm o listă cu trebuinţe şi motive privind activitatea dumneavoastră profesională. Vă rugăm să le aşezaţi în ordinea importanţei lor (în plan real) pentru dumneavoastră. Astfel, după ce parcurgeţi lista întreagă cu motive, stabiliţi care dintre ele este cel mai însemnat pentru dumneavoastră şi plasaţi-l pe locul 1, apoi căutaţi motivul care se află pe locul 2, după aceea pe locul 3, ş.a.m.d. până la locul 35.

Lista motivelor şi trebuinţelor profesionale

1. Un loc de muncă permanent şi sigur.
2. Respect de sine, ca persoană.
3. Program fix de lucru, perioade de repaus, distracţii.
4. Salariu ridicat.
5. Instituţie (firmă) cu o bună reputaţie (de prestigiu).
6. Condiţii fizice bune pentru muncă.
7. Avantaje în natură (de exemplu, transport gratuit).
8. Posibilitatea de a face o muncă de calitate.
9. Un loc de muncă în care poţi face carieră.
10. Bună înţelegere cu ceilalţi colegi.
11. O comunicare bine organizată.
12. Posibilitatea asumării riscurilor.
13. Poziţie, statut înalt în instituţie (firmă).
14. Posibilităţi de promovare.
15. Muncă stimulativă, interesantă.
16. Pensionare avantajoasă, în bune condiţii.

17. Asigurarea unor servicii: sport, călătorii.
18. Instituţie solidă, care dăinuie în timp.
19. Să nu fii nevoit să munceşti din greu.
20. Să cunoşti ce se petrece în instituţie (firmă).
21. Să ai sentimentul că faci un lucru important.
22. Să fii membru în organisme de reprezentare pe lângă conducerea instituţiei.
23. Post de muncă clar definit.
24. Să ai un patron/şef care apreciază munca bine făcută.
25. Să poţi stabili uşor contacte umane (sociale).
26. Să lucrezi într-o instituţie dinamică.
27. Să asişti la cât mai multe şedinţe de lucru.
28. Să fii de acord cu obiectivele instituţiei.
29. Să ai libertate în activitatea profesională.
30. Oportunităţi pentru dezvoltarea personală.
31. Sancţionarea lucrurilor prost făcute.
32. Să ai un superior competent.
33. Posibilitatea de a alege data concediilor.
34. Îndrumare nemijlocită şi permanentă.
35. Locul de muncă să fie lângă casă.

Răspuns

Grupe de trebuinţe	Nr. întrebărilor corespunzătoare trebuinţelor	Tipul de trebuinţe, motive
I.	3, 6, 7, 17, 19, 33, 35	Fiziologice (organice)
II.	1, 9, 16, 18, 22, 31, 34	Securitate
III.	2, 5, 10, 11, 20, 27, 32	Contacte sociale (umane)
IV.	4, 8, 13, 21, 23, 24, 29	Stimă, consideraţie
V.	12, 14, 15, 26, 28, 30	Realizare de sine (împlinire)

Determinaţi în care dintre grupe se află motivele dumneavoastră cele mai importante (deci cele situate pe primele locuri).

Persoanele înalt creatoare au motivele cele mai însemnate plasate în grupa V (realizare de sine, împlinire).

5.4. Stiluri de personalitate creatoare
(adaptat după C.G. Jung şi D. Kolb)

Fiecare dintre noi este unic prin felul în care trece prin viaţă şi reacţionează la diferite întâmplări. Unii „se aruncă" în experienţe noi, alţii stau deoparte şi cântăresc bine lucrurile; unii aleargă la prieteni să discute problemele, alţii se retrag în ei înşişi. C.G. Jung a determinat diferite tipuri psihologice (prezentate în capitolul precedent), arătând că lumea este diferit percepută de oameni în funcţie de modul cum reacţionează la evenimentele acesteia. Noi am preluat clasificarea tipurilor psihologice făcută de Jung şi am combinat-o cu tipurile de învăţare determinate de D. Kolb. Acesta din urmă consideră că există patru tipuri de personalitate, în funcţie de modul de a învăţa prin:

- verificare activă;
- observaţie reflexivă;
- conceptualizare abstractă;
- experienţă concretă.

Ceea ce urmează este un inventar în măsură a vă da posibilitatea să aflaţi care este tipul dumneavoastră fundamental de interacţiune cu oamenii şi cu situaţiile. Nu există un tip perfect şi altul imperfect, important este ca fiecare să-şi dea seama în mod conştient de tipul său propriu, deoarece fiecare tip prezintă avantaje şi dezavantaje. S-ar putea ca uneori să ne fie utilă interacţiunea cu un tip care nu ne este caracteristic. Optim este ca o persoană să se poată descurca într-o anumită măsură în toate tipurile.

Acordaţi note de la 1 la 4 pentru următoarele perechi de cuvinte (notele se împart între perechi, astfel puteţi să daţi două pentru intuiţie şi două pentru logică sau unu pentru intuiţie şi trei pentru logică):

	1	2	3	4	
Intuiţie					Logică
Personal					Impersonal
Afectiv					Intelectual
Are o părere					Are un model abstract
Discută cu ceilalţi					Analizează singur
Caută noi experienţe					Caută noi idei
Acceptă					Întreabă
Simte					Gândeşte
Riscă					Chibzuieşte
Încercare şi eroare					Planificare şi organizare
Orientare spre oameni					Orientare spre sarcini (probleme)
Se implică					Caută greşeli
Lucrează cu alţii					Lucrează singur
Sprijină					Critică
Total	**1**	**2**	**3**	**4**	

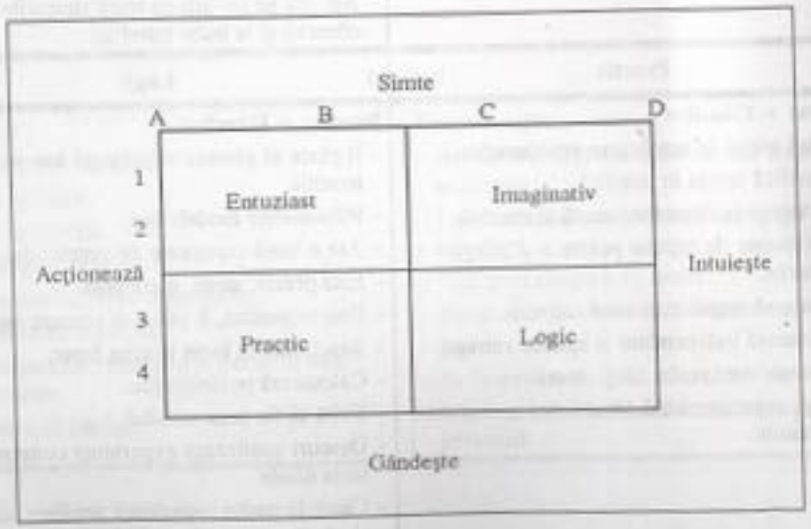
Încercuiţi scorul cel mai mare obţinut pentru cele 14 perechi de cuvinte.

Priviţi următoarele perechi de cuvinte şi alegeţi cuvântul sau fraza care se potriveşte cel mai bine comportamentului dumneavoastră.

Bifaţi A – dacă vă identificaţi puternic cu cuvântul din stânga, B – dacă vă identificaţi mai puţin, C – dacă vă identificaţi mai mult cu cuvântul din dreapta şi D – dacă vă identificaţi puternic cu cuvântul din dreapta.

	A	B	C	D	
Vorbeşte					Ascultă
Acţiune					Reacţiune
Înaintare pas cu pas					Înaintare dintr-o dată
Înaintare rapidă					Înaintare bine chibzuită
Experimentare					Sistematizare
Sprijină ideile					Elaborează ideile
Se luptă pentru schimbare					Se luptă pentru stabilitate
Însufleţit					Rezervat
Acţionează					Priveşte
Găseşte soluţii					Identifică probleme
Răspunde la întrebări					Pune întrebări
Improvizează					Face planuri
Practic					Idealist
Interesat de final					Interesat de metodă
Total	A	B	C	D	

Transferaţi scorurile dumneavoastră în profilul tipului de personalitate de mai jos:



1. Trasaţi o linie punctată în josul căsuţelor de la litera (A, B, C, D) pentru care aţi avut cel mai mare punctaj.
2. Trasaţi o linie punctată peste căsuţele de la cifra la care aţi obţinut cel mai mare punctaj (1, 2, 3, 4).
3. Notaţi cu x locul unde liniile se intersectează. Acesta este tipul de personalitate care vă caracterizează cel mai bine.

Dacă aveţi încrucişări înseamnă că aţi folosit două stiluri de personalitate.
Dacă scorul dumneavoastră se află în colţul oricărui cadran, respectiv A1, D1, A4, D4, înseamnă că vă identificaţi foarte mult cu acel tip.

Descrierea stilului de personalitate

Entuziast	Imaginativ
Simţire + Acţiune - Îi plac situaţiile inedite. - Se pripeşte. - Foloseşte metoda eliminărilor succesive. - Acţionează cu îndrăzneală. - Obţine opinii, informaţii din partea celorlalţi. - Implică alte persoane. - Iubeşte riscul, schimbarea. - Se adaptează bine noilor situaţii. - Priveşte spre viitor. - Poate fi impulsiv. - Rar se bizuie pe sprijinul altora. - Îi place să-şi descarce emoţia.	**Simţire + Intuiţie** - Găseşte o mulţime de alternative. - Are o imagine clară asupra întregii situaţii. - Îşi foloseşte imaginaţia şi fantezia. - Are momente de maximă energie şi respectiv de depresie energetică. - Ştie să se imagineze în situaţii noi. - Degajat, prietenos, relativ neglijent. - Se fereşte de conflicte. - Este perspicace. - Nu poate fi împins de la spate dacă nu este pregătit. - Ascultă pe ceilalţi, îşi împărtăşeşte ideile unui număr mic de persoane. - Îi plac asigurările din partea celorlalţi. - Ascultă pe ceilalţi cu toate simţurile, îi observă şi le pune întrebări.
Practic	**Logic**
Acţiune + Gândire - Aplică ideile în rezolvarea problemelor. - Valorifică teoria în practică. - E priceput ca detectiv: caută şi rezolvă. - Se foloseşte de raţiune pentru a-şi atinge scopurile. - Îi place să deţină controlul situaţiei. - Acţionează independent şi apoi se retrage. - Foloseşte date reale, cărţi, teorii. - Învaţă experimentând situaţii noi şi evaluând rezultatele.	**Intuiţie + Gândire** - Îi place să plaseze experienţa într-un context teoretic. - Plăsmuieşte modele noi. - Are o bună capacitate de sintetizare. - Este precis, atent, meticulos. - Este organizat, îi place să urmeze un plan. - Reacţionează încet şi vrea fapte. - Calculează posibilităţile. - Evită să fie prea sensibil. - Deseori analizează experienţa consemnând în scris datele. - Caută în trecut experienţe similare, din care să tragă anumite învăţăminte.

Avantajele şi dezavantajele fiecărui stil de personalitate

Entuziastul	
Avantaje: - Îşi asumă riscuri. - Implică alte persoane. - Preia idei noi de la alţii. - Încearcă diferite variante. - Este foarte activ. - Are acţiuni îndrăzneţe.	**Dezavantaje:** - Nu se organizează şi nu-şi fixează un scop precis. - Este impulsiv, se pripeşte în mod inconştient. - Îşi face prea multe proiecte şi alternative la care nu poate face faţă. - Nu învaţă din lucrurile mai prost făcute (din greşeli). - Ceilalţi se împacă greu cu firea lui schimbătoare. - Îşi solicită mereu prietenii.

Intuitivul	
Avantaje: - Elaborează multe alternative. - Optează pentru variantele creative. - Aşteaptă o sincronizare perfectă cu ceilalţi. - Vede lucrurile în perspectivă. - Urmăreşte cum se descurcă ceilalţi. - Prevede câştigurile posibile. - Recunoaşte simptomele stresului.	**Dezavantaje:** - Aşteaptă prea mult până să acţioneze. - Nu vede copacii din cauza pădurii. - Îşi poate nemulţumi prietenii. - Are multe idei, dar acţionează puţin. - Îi lipsesc planurile de acţiune. - Îl irită detaliile. - Nu este critic.

Logicul	
Avantaje: - Adună toate faptele. - Este organizat. - Trece în revistă. - Este dispus să ajute. - Revizuieşte diferite alternative. - Lucrează bine singur. - Foloseşte experienţele din trecut în mod constructiv. - Încearcă să câştige.	**Dezavantaje:** - Are nevoie de prea multe dovezi înainte să acţioneze. - Devalorizează sentimentele sale şi pe ale celorlalţi. - Este prea obişnuit în teorie. - Nu-şi asumă riscuri decât foarte rar. - Foarte precaut. - Se desprinde cu greu de trecut. - Nu recunoaşte semnele stresului la propria persoană.

Practicianul	
Avantaje:	**Dezavantaje:**
- Vede problemele ca atare astfel încât i se pare firesc să le rezolve. - Îşi foloseşte îndemânarea de detectiv pentru a obţine fapte. - Evaluează posibilităţile. - Pune la cale situaţii dificile. - Stabileşte scopuri şi acţionează. - Lucrează bine independent.	- Nu acţionează cu precauţie. - Îi oboseşte prea tare pe ceilalţi. - Nu preţuieşte sentimentele personale. - Este neliniştit. - Simte nevoia să controleze şi să acţioneze singur. - Nu foloseşte ajutorul altor persoane.

5.5. Stiluri de inovaţie

(traducere şi adaptare de Mihaela Roco după W.C. Miller)

Fiecare dintre noi avem abilitatea de a fi creativi şi inventivi. Dar problema importantă nu este „Sunt eu inovator?", ci „Cum sunt eu inovator?". Ca indivizi, putem avea potenţiale egale de inventivitate şi totuşi putem folosi strategii de abordare diferite pentru a gândi inovator. Nu folosim un singur stil, ci o împletire de patru stiluri diferite. Fiecare stil poate fi comparat cu o limbă străină: putem vorbi mai multe limbi, dar avem doar o „limbă maternă".

Cunoscându-ne stilul de inovaţie, vom fi mai deschişi la ideile inovatoare şi mai flexibili, ceea ce ne va ajuta să alcătuim o echipă de lucru armonioasă şi să ne prezentăm mai bine ideile şi inovaţiile. De aceea, acest chestionar nu menţionează „nivelul" de creativitate, ci mai degrabă arată strategia abordării gândirii inovatoare.

La cele două variante de răspuns de la fiecare afirmaţie puteţi obţine maximum 5 puncte. Distribuiţi-le în funcţie de modul cum gândiţi sau acţionaţi dumneavoastră: de exemplu, 0 puncte pentru A şi 5 puncte pentru B; sau 1 pentru A, 4 pentru B; sau 2 şi 3 etc.

În timp ce analizaţi fiecare afirmaţie, aveţi tot timpul în minte întrebarea: „Cum abordez în modul cel mai eficient provocările din profesia mea actuală?".

Psihotest

I. 1. *Luaţi deciziile cel mai des:*
   A. sistematic;
   B. intuitiv, cu ajutorul impulsurilor.

   2. *Învăţaţi cel mai bine atunci când:*
   C. vă stabiliţi ţeluri şi aşteptări la fel de precise în legătură cu ceea ce învăţaţi;
   D. vă bazaţi pe experienţe noi, fără a avea ţeluri precise.

   3. *Vă simţiţi cel mai bine când învăţaţi o nouă meserie dacă procesul învăţării cuprinde în primul rând:*
   E. deprinderi care vă ajută la îmbunătăţirea relaţiilor interpersonale;
   F. informaţie tehnică sau academică specifică.

   4. *Când o slujbă cere îndeplinirea unei munci în detaliu, tindeţi să fiţi:*
   G. nerăbdător şi plictisit;
   H. calm şi răbdător.

II. 5. *Preferaţi să lucraţi în grupuri care sunt:*
   A. nu foarte strict organizate;
   B. bine structurate.

   6. *Vă place cel mai mult să rezolvaţi probleme când:*
   C. există „căi bătătorite" de urmat în rezolvarea lor;
   D. este nevoie de o nouă metodă pentru a le rezolva.

   7. *Câteodată, puteţi împiedica producerea unor schimbări constructive din cauză că:*
   E. aţi uitat detalii importante în timp ce vă concentraţi pe scopul final;
   F. v-aţi pierdut în detalii şi aţi uitat scopul final.

   8. *Lucraţi cel mai bine când:*
   G. sunteţi liber să răspundeţi la situaţii neprevăzute;
   H. vă planificaţi din timp munca.

III. 9. *Comunicaţi mai eficient cu oamenii care gândesc:*
   A. precis, fără ocolişuri;
   B. imaginativ, original.

   10. *Ca să lucraţi la un randament maxim, pentru dumneavoastră este foarte important:*
   C. sentimentul securităţii;
   D. autonomia.

   11. *Unul dintre punctele dumneavoastră „forte" este:*
   E. faptul că v-aţi fixat ţeluri precise şi urmăriţi atingerea lor;
   F. faptul că urmăriţi ca lucrurile să meargă bine.

   12. *Atunci când sunteţi confruntat cu o problemă vă place să întrebaţi:*
   G. ce poate fi dedus din felul în care este pusă problema;
   H. ce ştim noi despre situaţie şi ce au făcut alţii în situaţii similare.

IV. 13. *Rezolvaţi problemele cu rezultate optime când:*
   A. lucraţi în salturi;
   B. lucraţi organizat.

   14. *Vă bucuraţi de sarcinile primite atunci când:*
   C. vă puteţi perfecţiona îndemânarea îndelung dobândită;
   D. puteţi căpăta noi deprinderi.

   15. *Credeţi că v-ar fi mai greu să lucraţi cu oamenii care:*
   E. nu-şi permit să viseze;
   F. vă cer să le fixaţi dumneavoastră ţelurile în locul lor.

   16. *Vă bucuraţi foarte mult atunci când găsiţi:*
   G. noi ipoteze în legătură cu natura problemei;
   H. metode de a depăşi obstacolele.

V. 17. *Pentru soluţiile dumneavoastră la diverse probleme aveţi reputaţia de a fi*:
A. realist şi plin de succes;
B. vizionar şi ingenios.

18. *Puteţi ajuta promovarea unei inovaţii asigurându-vă că*:
C. există fermitate şi minuţiozitate în promovarea noilor idei;
D. există minţi deschise către o gamă variată de propuneri şi idei.

19. *Aveţi cel mai răsunător succes când vă bazaţi pe*:
E. introspecţie şi conexiunile dintre idei;
F. o informaţie reală şi detaliată.

20. *Aveţi un succes răsunător când accentuaţi*:
G. găsirea unor soluţii noi;
H. efectuarea unor îmbunătăţiri concrete.

VI. 21. *Vă pricepeţi cel mai bine să rezolvaţi probleme care se bazează*:
A. pe încercări şi erori;
B. pe o explicaţie şi o viziune logică.

22. *Vă pricepeţi cel mai bine să rezolvaţi probleme care*:
C. sunt specifice şi au un singur răspuns, acesta fiind cel mai bun;
D. necesită un efort de luare în considerare a mai multor perspective şi alternative de rezolvare.

23. *Antrenamentul şi dezvoltarea unor aptitudini sunt foarte importante când*:
E. contribuie la atingerea scopului urmărit;
F. vă oferă ocazii de dezvoltare a propriei personalităţi.

24. *Vă conduceţi mai bine munca, activitatea zilnică atunci când*:
G. trăiţi clipa;
H. vă planificaţi totul amănunţit.

VII. 25. *Sunteţi cunoscut pentru*:
A. capacitatea dumneavoastră de observare a unor amănunte;
B. imaginaţia dumneavoastră.

26. *Vă place să găsiţi soluţii*:
C. aplicând părerile experţilor diferit, într-un mod nou;
D. folosind metafore şi analogii pentru noi descoperiri.

27. *Vă place să găsiţi soluţii*:
E. imaginându-vă cel mai bun rezultat;
F. combinând ideile cele mai practice ale mai multor persoane.

28. *Sunteţi cunoscut pentru*:
G. gândirea dumneavoastră eliberată de prejudecăţi;
H. puterea dumneavoastră de decizie.

Calcularea scorului

Faceţi totalul punctelor pentru fiecare variantă de răspuns în parte: A, B, C...

Total punctaj

A	_____	E	_____
B	_____	F	_____
C	_____	G	_____
D	_____	H	_____

Puneţi sumele în locurile libere în tabelul de mai jos şi adunaţi coloanele pentru a afla stilul dumneavoastră dominant de inovaţie...

Modificări	Explorări	Viziune	Experiment
C _____	D _____	B _____	A _____
H _____	G _____	E _____	F _____
Total:	Total:	Total:	Total:

Delimitaţi-vă apoi punctajul pe graficul circular alăturat.
1. Însemnaţi fiecare punctaj.
2. Uniţi punctele cu linii, iar forma obţinută este profilul stilului dumneavoastră de inovaţie.

Exemplu: Profilul marcat în graficul de mai sus reprezintă stilul de inovaţie „Modificări". Stilurile secundare sunt „Viziune" şi „Experiment", cu mici „Explorări".

Notă: Spaţierea şi numerotarea graficului pot părea neobişnuite. Graficul arată cum micile diferenţe de scor din centru pot semnifica mari diferenţe procentuale, datorate efectului de „curbă în formă de clopot".

Ce sunt stilurile de inovaţie?

Toţi suntem indivizi unici; ca atare, fiecare dintre noi are moduri diferite de a-şi exprima aptitudinile, cunoştinţele, interesele. Toţi avem capacitatea de a fi creativi şi de a acţiona inovator, dar ne exprimăm diferit aceste capacităţi: abordăm inovaţia şi schimbarea diferit, stilul propriu reprezentând o „împletitură" unică între cele patru stiluri de inovaţie.

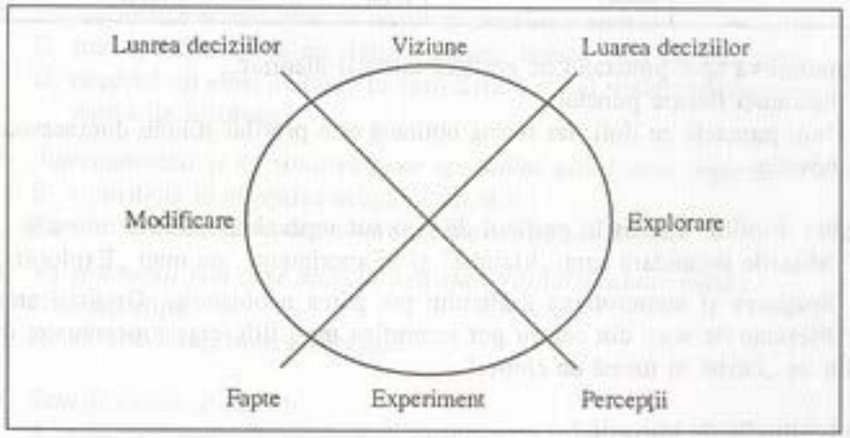
Unii oameni se simt în siguranţă atunci când înaintează pas cu pas; le place să construiască pe baza lucrurilor deja ştiute şi verificate de ei ca fiind adevărate. Prin acest stil ei completează o echipă de lucru cu stabilitatea şi minuţiozitatea de care are nevoie pentru a face o muncă de calitate, accentuând *modificările*.

Altora le place să experimenteze. Din momentul în care sunt de acord cu un proces sau cu un mod de gândire obişnuit pot genera probleme în ceea ce fac. Ei contribuie la munca în echipă printr-o testare atentă şi o permanentă absorbţie de energie de la persoanele implicate pentru a le confirma ideile. Ei accentuează *partea experimentală a unei activităţi*.

O altă categorie de oameni se concentrează pe scopul final. Ei au o viziune clară asupra lucrurilor pe care doresc să le realizeze. Se simt în siguranţă atunci când îşi lasă scopurile să-i ghideze. Pot furniza unei echipe îndrumare, inspiraţie şi un impuls creator; ei accentuează *viziunea*.

Sunt şi oameni cărora le place să exploreze teritorii misterioase. Ei „înfloresc" în mijlocul lucrurilor neprevăzute şi necunoscute. De obicei, aduc idei noi „peste noapte". Îşi manifestă simţul aventurii în orice proiect şi deschid noi posibilităţi pentru „pătrunderi" spectaculoase în teritoriul necunoscut. Ei accentuează *explorarea*.

Conceptul „stil de inovaţie" este mult mai larg decât cel de „stil de gândire creativă", care se bazează pe modul de gândire cu „partea dreaptă" sau cu „partea stângă" a creierului. Fiecare stil de inovaţie este o abordare fundamental diferită a conducerii procesului de inovaţie şi schimbare – acceptarea unei provocări, pătrunderea în forţă, introducerea lor (a inovaţiei şi a schimbării) şi realizarea unei contribuţii adevărate prin muncă susţinută. Deşi aveţi un stil primar de inovaţie, puteţi avea în structura psihică „rădăcini" în toate celelalte stiluri. Predominanţa unuia dintre stiluri sau împletirea celor patru este un mod de a arăta cum reacţionaţi cel mai bine atunci când introduceţi o inovaţie sau efectuaţi o schimbare în viaţa dumneavoastră.



Scopul acestui exerciţiu este ca dumneavoastră să generaţi idei folosind toate cele patru stiluri de inovaţie.

Definiţi şi descrieţi problema căreia doriţi să-i aduceţi modificări, în legătură cu care vreţi să aveţi idei noi şi creative.

Găsiţi trei sau patru idei pentru fiecare dintre următoarele întrebări:

Viziune: Care ar putea fi soluţia ideală pe termen lung imaginată realist de noi?

Modificare: Ce putem schimba la activitatea făcută în trecut pentru a o putea îmbunătăţi pe cea prezentă şi viitoare?

Experiment: Ce putem combina pentru a experimenta o idee nouă?

Explorare: Ce propuneri putem avansa şi ce idei noi ar rezulta din ele?

Fiecare dintre cele patru stiluri de inovaţie generează o întrebare diferită şi abordează o provocare într-o direcţie nouă în căutarea unor soluţii mai bune. Formularea acestor întrebări variază foarte puţin, în funcţie de natura provocării.

	Modificare	Explorare	Experiment	Viziune
Întrebări compas	Ce idei s-ar putea adapta; ce putem, modifica din ceea ce am făcut?	Ce idei s-ar putea ivi de la premise noi?	Ce idei s-ar putea combina?	Ce idei noi s-ar putea aduce în viitor?
Planificare strategică	Cum putem construi cu puterile şi competenţele noastre?	Cum putem rescrie legile competiţiei?	Cum putem face să lucreze în sinergie diferite piese, tehnologii, parteneri etc.?	Cum putem fi ideal poziţionaţi în ceea ce facem?
Produse sau servicii noi	Din ceea ce oferim în mod curent ce s-ar putea îmbunătăţi sau extinde?	Ce ar putea „sparge" regulile convenţionale?	Care ar fi amestecul ideal de caracteristici pentru a obţine ceva nou?	Cum am putea răspunde dorinţelor clienţilor noştri?
Furnizarea de idei noi când lucrăm cu clienţii	Ce ar putea fi adăugat la ceea ce avem deja?	Cum s-ar putea revoluţiona modul în care se fac lucrurile?	Ce ar putea fi testat în aceste condiţii?	Cum s-ar putea armoniza scopurile pe termen lung cu strategia?
Schimbare în organizare sau îmbunătăţirea calităţii	Cum am putea îmbunătăţi ceea ce am făcut deja?	Ce ar putea „dezgheţa" lucrurile pentru a vedea ce iese la suprafaţă?	Ce ar putea asigura cea mai bună conlucrare între unităţile şi capacităţile noastre?	Ce ar putea să aducă un progres în organizare?
„Ucigaşii de idei"	„Prea nebunesc: nu e demn de luat în seamă."	„Prea convenţional, nu e necunoscut."	„Prea idealist, nu s-ar putea întâmpla niciodată."	„Prea timid, nu este direct."

William C. Miller – autorul „stilurilor de inovaţie" – este preşedintele corporaţiei „Global Creativity" din Austin, Texas, SUA, o autoritate recunoscută pe plan internaţional în acest domeniu. S-a specializat în domeniul creşterii capitalului intelectual prin extinderea inteligenţei, promovarea inovaţiei şi exersarea ei. El a dezvoltat profilul „stiluri de inovaţie" şi „conducerea inovaţiei strategice" pentru a măsura strategiile personale, ale echipei şi ale corporaţiei în ceea ce priveşte inovaţia cu impact la nivel înalt. De asemenea, a făcut studii în peste 12 ţări pentru proiectul „Fortune 100" şi pentru firme multinaţionale. Înainte de înfiinţarea corporaţiei „Global Creativity", Miller – masterat în psihologie, precum şi studii de matematică şi fizică – a fost consilier superior în programul „Managementul inovaţiei" al Universităţii Stanford. El a predat, de asemenea, un curs la această universitate denumit „Creativitatea în afaceri".

Participant de seamă la conferinţele şi evenimentele de afaceri internaţionale, William Miller este autorul a trei cărţi foarte apreciate: *Latura creativă: sprijinirea inovaţiei la locul dumneavoastră de muncă* (prima pe lista best-seller-urilor din 1987); *Creativitatea: cele opt soluţii ale profesionistului* (1989); *Măsura calităţii: îmbunătăţirea calităţii prin inovaţie, învăţare şi creativitate* (1993).

A scris, de asemenea, numeroase articole, eseuri, antologii etc., în domeniul creativităţii. Clienţii săi sunt companii multinaţionale din ţări ca Japonia, Coreea, Singapore, Italia, Norvegia, Cehia, Marea Britanie, Canada, SUA etc. Dintre acestea amintim: AT&T, DuPont, Ford Motor Corporation, Hewlett Packard, IBM, Levi Strauss, Motorola, Nike, Northern Telecom, Pacific Bell, Philips, Pizza Hut, Procter & Gamble, Samsung, Silicon Graphics, 3M etc.

„În cei 50 de ani de muncă în domeniul designului nu am cunoscut pe nimeni care să articuleze atât de bine adâncimea procesului creativ ca William Miller. El conduce «industria creativităţii»", spune Walter Landor, fondatorul firmei de consiliere şi design „Lando International".

5.6. Metode de stimulare a creativităţii: PAPSA

Unul dintre factorii cei mai nocivi pentru imaginaţie este tendinţa de a evalua o idee simultan cu emiterea ei. În scopul eliminării acestui blocaj al creativităţii, Osborn a elaborat celebrul principiu de bază al *brainstorming*-ului – *separarea momentului de elaborare sau apariţie a unei idei de cel referitor la evaluarea ei* – la care se adaugă celelalte reguli: alungarea cerberilor gândirii logice de la porţile imaginaţiei; imaginaţia liberă este binevenită, fie ea şi absurdă; amânarea evaluării ideilor.

Hubert Jaoui se referă la o nouă metodă pentru eliberarea imaginaţiei creatoare de blocajul mai sus consemnat.

PAPSA

De obicei, o idee este respinsă imediat ce a fost emisă din motive aşa-zis pragmatice şi realiste. Dar se face o confuzie între o idee nouă şi o idee perfectă. O idee nouă nu poate fi perfectă imediat ce a fost elaborată. Apelând la analogie, se poate spune că o idee nouă, la fel ca un nou-născut, are nevoie de protecţie, de anumite condiţii pentru a se dezvolta şi maturiza.

Un demers creativ complet cuprinde cinci etape, fiecare din ele comportând o fază divergentă şi una convergentă. Cele cinci etape sunt reunite sub sigla PAPSA şi înseamnă:

- **Percepţie**;
- **Analiză**;
- **Producţie**;
- **Selecţie**;
- **Aplicaţie**.

Pentru fiecare etapă dintre cele cinci s-au pus la punct diferite tehnici creative respectând *alternanţa divergenţă – convergenţă*, care să permită acceptarea ideilor noi fără ca ele să fie sufocate (strangulate):

- Datorită *fazei divergente* se creează un câmp suficient de larg care să permită unui număr maxim de idei să vadă lumina zilei fără ca ele să fie *a priori* cenzurate.
- Datorită *fazei convergente* se adună (recoltează) bogăţia de idei produse în faza precedentă obiectivului de plecare, se canalizează energia eliberată în faza divergentă pentru a ajunge la una sau mai multe soluţii originale, eficiente şi fezabile.

N.B.: Pentru a fi creativ este nevoie să poţi separa cele două faze esenţiale ale procesului creativ: faza de deschidere şi faza de închidere.

Caracterizarea celor cinci etape ale metodei PAPSA

Percepţie

Este vorba despre a percepe mai bine oportunităţile în situaţii aparent liniştite şi de a decela germenii problemei înainte ca aceştia să degenereze în criză. Pentru aceasta trebuie să simţi problema în totalitate, cu ingenuitate.

Adevărul nu este numai ceea ce văd. În spatele oricărui cuvânt fiecare pune un sens diferit. Fiecare filtrează realitatea în funcţie de istoria lui, de experienţa lui, de formaţia sa, de personalitate, de cultură, de vârstă, de sex, fiecare are propria sa viziune asupra lumii, are propria „hartă mentală", propria sa percepţie a lucrurilor. De asemenea, în spatele enunţului unei probleme oamenii au percepţii foarte diferite. Dacă analizăm, de exemplu, problema luptei împotriva fumatului şi dacă am cere fiecăruia să-şi exprime viziunea proprie, vom avea un ansamblu de „reprezentări" ale problemei foarte diferite, exprimând puncte de vedere variate, hărţi ale lumii diferite, cum ar fi: dimensiunea numărului de fumători, protejarea fumătorilor de non-fumători, convingerea populaţiei că fumatul este nociv, tinerii să nu fie împiedicaţi să înceapă să fumeze...

Analiza corectă a unei situaţii necesită perceperea cât mai completă şi cât mai fin nuanţată posibil. Este foarte important să încerci să asculţi problema. Nu se poate ignora complexitatea informaţiilor care ne parvin în legătură cu problema. Percepţia lumii care ne înconjoară nu poate fi unilaterală sau univocă.

A asculta nu înseamnă doar simplul fapt de a înţelege şi de a înregistra, a percepe nu se poate limita doar la a privi. O ascultare activă se caracterizează printr-o înţelegere efectivă a ceea ce este perceput, printr-o percepţie eficientă a ceea ce ne parvine de-a lungul multitudinii de senzaţii pe care le avem. Ascultarea activă decurge din modul de comunicare pe care îl stabilim cu lumea exterioară. Se apreciază că există azi două moduri de abordare a comunicării: *vechi* şi *nou*.

Modul vechi este aparent bazat pe o schemă caricaturală a puterii, având la bază postulatul că avantajul aparţine celui care ia cuvântul. O asemenea concepţie despre comunicare apare în urma unei verificări *a posteriori*. Mai întâi se ţinteşte, apoi se verifică. Rezultatul poate fi edificator, dar poate la fel de bine să nu fie. Se impune o reechilibrare între receptor şi emiţător.

Modul nou – în faţa exploziei noilor tehnologii de comunicare (NTC) şi în lumina descoperirilor recente privind creierul drept şi interacţiunea socială, soluţia în domeniul comunicării rezidă într-o mai bună utilizare a capacităţilor şi simţurilor noastre, într-o mobilizare atât raţională, cât şi intuitivă.

Nu suntem obişnuiţi să ascultăm. Pentru a învăţa să o facem este nevoie mai întâi să ne dezvăţăm de condiţionările legate de experienţă sau educaţie, la fel ca şi de credinţele şi adevărurile trăite, dovedite (încercate pe propria persoană).

Direcţii (căi) pentru a regăsi *ingenuitatea percepţiei*:

a) *Deblocarea canalelor senzoriale*: folosirea din plin a celor cinci simţuri.
b) *Dejucarea (înlăturarea) capcanelor întinse de cuvinte*. Cuvintele au un sens imediat, dar pot să ascundă un altul. Un cuvânt nu are în mod necesar aceeaşi semnificaţie în raport cu diferite situaţii şi/sau persoane. Este, deci, necesar să se ţină seama de mediu (contexte) şi de hărţile mentale ale interlocutorului.

c) *Cunoaşterea noului tip de comunicare*: multe erori se datorează adesea lipsei de cultură în acest domeniu.

d) *Să descoperi plăcerea de a-l asculta pe altul.* Cunoaşterea faptului că a te asculta vorbind face plăcere celui care vorbeşte, dar nu spune nimic cu privire la valoarea reală a discursului. De aceea, trebuie descoperită o altă plăcere, aceea de a şti că de-a lungul unui discurs există aparenţe de neutralitate ale interesului pe care interlocutorul doreşte să le facă cunoscute.

e) *Să înveţi a ajuta eficient. Să nu complici lucrurile atunci când se pot soluţiona foarte simplu.* A ajuta nu înseamnă a salva.

f) *Să înveţi supleţea.* Pregătirea profesională furnizează adesea instrumente care sunt foarte rigide în loc să fie doar elemente de referinţă. Rezultatul unei asemenea situaţii ne determină să ne învelim într-o carapace, să ne blindăm cu ea, ceea ce nu conduce întotdeauna la adaptare în diferitele situaţii.

g) *Depăşirea temerilor (a fricii) şi a fobiilor.* Liniştea creează incertitudini, incertitudinea fiind generatoare de angoasă...

h) *A şti să fii curios.* Dacă oamenii au impresia că interlocutorul lor nu este curios, se pot socoti neinteresanţi, simţindu-se astfel devalorizaţi.

Analiza

Explorarea câmpului problemei trebuie să se realizeze pe diferite căi. Analiza situaţiei trebuie să fie cât mai profundă.

Atunci când ne referim la o problemă, în primul rând trebuie analizată profund situaţia problematică pentru a se descoperi adevărata ei structură. Este necesar să fie cercetat câmpul problemei urmărind diferite drumuri (căi) creatoare. Deci se analizează problema, şi nu situaţia la problemă.

Adesea s-au făcut mari eforturi creatoare nu doar pentru că problemele au fost greşit identificate.

De exemplu: „Cum poţi împiedica tinerii să se drogheze?" în loc de „Ce se poate propune tinerilor în termeni de pregătire, activităţi, perspective, proiecte... pentru a nu mai avea poftă sau motive să se drogheze?".

Se abordează de obicei aspectul cel mai vizibil al problemei, care nu este însă întotdeauna şi cel mai important.

La sfârşitul etapei de analiză, trebuie să existe:

- structurarea problemei în subprobleme;
- direcţiile de cercetare prioritare;
- criteriile de succes specifice care vor trebui utilizate în etapa de selecţie, după notarea criteriilor generale.

În cazul luptei împotriva tabagismului, problema se poate descompune în subprobleme de genul: sănătate individuală, sănătate publică, poluare, raporturi sociale, educaţie, economie, informare etc.

Analiza creativă se face în două momente:

a) *O fază divergentă* – în cursul căreia se procedează la o explorare sistematică, dar şi liberă, se „vagabondează" fără un scop anume, se strâng date diferite fără a le clasifica şi judeca.

b) *O fază convergentă* care serveşte la trierea, clasificarea, organizarea materialului strâns într-o primă fază, care să ducă la realizarea unei adevărate radiografii a problemei. Astfel, s-au îndepărtat falsele probleme şi s-au evidenţiat punctele prioritare de acţiune. Nu este o fază de eliminare, ci una de clasificare şi ierarhizare a informaţiei.

Producţia

Mult timp, imaginea creativităţii a fost asociată unei singure faze, aceea de a *produce idei*. Erau zilele de glorie ale *brainstorming*-ului. Adesea, etapele de percepţie şi analiză erau neglijate, eforturile creative ducând la soluţii inaplicabile, la o problemă prost percepută sau formulată.

Desigur că, după parcurgerea primelor două etape (percepţie şi analiză), etapa producţiei de idei rămâne esenţială. Importantă este găsirea de soluţii pertinente. Se generează rapid zeci şi zeci de idei originale – de la cele mai trăsnite, fără sens, până la cele mai realiste –, fără nici o cenzură. Şi aici se aplică o fază divergentă şi una convergentă.

În *faza divergentă* orice poate fi spus, orice trebuie spus, fără nici o cenzură sau autocenzură (aici se pot aplica numeroase tehnici creative – metoda analogică, harta mentală, roata liberă etc.). În această fază se obţin rezultate optime în grup.

În *faza convergentă* se convine în grup sau individual asupra modului de clasificare a ideilor. În această fază se clasifică, se regrupează numeroasele idei produse, fără să se elimine unele dintre ele sau să li se atribuie note pentru originalitate.

Selecţie

Selecţie înseamnă alegerea dintre ideile propuse a celor care corespund cel mai bine obiectivelor, fără a prejudicia originalitatea ideilor care deranjează. Pentru aceasta, ideile sunt selecţionate pornind de la criterii raţionale, dar puse într-o situaţie prospectivă. O lipsă de creativitate în decizie poate steriliza întreg procesul. O alegere proastă se face atunci când se dă o pondere prea mare trecutului şi se acordă o insuficientă atenţie viitorului. Aceasta presupune o bună integrare a datelor problemei. O alegere proastă se poate datora unei severităţi prea mari, unui spirit critic sufocant.

Cei doi timpi (divergent şi convergent) ai selecţiei:

1) *Primirea pozitivă a ideii.* Se utilizează *tehnica avocatului îngerului*, care se desfăşoară în trei perioade:
   a. *Reformularea ideii propuse* (cu verificarea ca autorul să fie de acord);
   b. *Pozitivarea* ideii celuilalt (altuia) – „ceea ce îmi place în ideea dumneavoastră este..." (în mod sincer şi nu de complezenţă, altfel această tehnică este îndepărtată, fiind compromisă);
   c. *Examen obiectiv* şi nepasionat al conţinutului detaliat al ideii, punându-se maximum de întrebări (atât de către cel care a emis ideea, cât şi de către ceilalţi).

   Tehnica avocatului îngerului are un dublu merit: dezvoltă ascultarea activă, instalează un curent de simpatie cu autorul ideii şi concentrează energia asupra părţii pozitive a ideii pentru a se putea trece apoi liniştit la examenul ei obiectiv.

2) *Evaluarea obiectivă a propunerilor*. După acceptarea binevoitoare a ideilor se aplică succesiv trei filtre:
   (E) – selecţionarea ideilor cu cel mai înalt grad de eficienţă;
   (O) – se utilizează note pentru originalitate în scopul departajării ideilor;
   (F) – se recurge la criteriul de fezabilitate pentru a selecţiona ideile cele mai eficiente şi pe cele mai originale.

Aplicarea

Aplicarea ideilor alese şi vânzarea lor eficientă partenerilor interni sau externi: pentru aceasta trebuie găsite mijloacele adecvate în scopul evitării respingerii automate a noului şi a transformării executanţilor în parteneri la schimbare.

În general, când vrei să vinzi ceva, există mentalitatea că îl manipulezi pe cumpărător.

Theodore Levit, „părintele" marketingului a scris: „De fiecare dată când un om deschide gura este pentru a vinde ceva altui om". Aforismul „Nimeni nu este profet în ţara lui" rămâne de asemenea foarte valoros în privinţa aplicării ideilor. Atunci când ni se prezintă o idee nouă, noi o raportăm mai mult sau mai puţin conştient la persoana care o formulează, cadrul de referinţă fiind astfel preconştient legat de persoana respectivă. În instituţii există persoane cu misiunea de a inova, de a propune idei noi, cu scopul ultim de a fi puse în lucru. Faptul că avem cunoştinţă despre aceste persoane, că le ştim, este un handicap pentru ele. În acelaşi timp, dacă o idee cu totul nouă provine de la o persoană necunoscută, provoacă un alt tip de rezistenţă faţă de ea, când la fel ca şi în primul caz, duce la consolidarea refuzului de a face schimbări, de a se schimba.

Aplicarea ideilor este asemănătoare cu vânzarea lor.

Ce înseamnă a vinde?

În unele culturi, cuvântul *vânzare* are conotaţii negative. În principiu, presupune manipularea cumpărătorului pentru a-i obţine banii pentru produs.

Cel care vrea să *vândă idei* are de înfruntat multe obstacole de care trebuie să fie conştient:

- forţa obişnuinţei sau greutatea rutinei;
- neîncrederea în non-experţi şi în experţii altor discipline;
- înţelegerea proastă, intenţionat sau nu, a ideii propuse;
- un examen foarte rapid şi o judecată prematură;
- confuzia între spiritul critic şi spiritul de a critica;
- plăcerea de a găsi sistematic ceea ce nu va merge;
- exagerarea riscului;
- apărarea teritoriilor şi a avantajelor;
- invidia: „această idee ar fi trebuit să o găsesc eu";
- lipsa de încredere în sine sau în idee.

Această listă de obstacole poate fi uşor completată. Totuşi, nu trebuie să ne descurajăm, mai ales dacă avem în vedere faptul că orice obstacol utilizat creativ este o resursă potenţială, orice rezistenţă fiind o sursă de energie atunci când se inversează direcţia.

Pentru a reuşi în faza de aplicare, trebuie să se ţină seama de două dimensiuni:

1) *Dimensiunea raţională*. Impunerea trebuie să fie gândită, elaborată, să nu se rămână la generalităţi. Descrierea ideii, a soluţiei să se realizeze cu maximum de detalii. Urmează o perioadă de ajustare care constă în a exprima ideea în limbajul sau limbajele celor cărora le sunt prezentate, intrând în harta lor mentală, adoptând vocabularul lor, cadrul lor de referinţă. Trebuie consolidată acţiunea beneficiarului prin verificarea prealabilă a riscurilor de sabotaj sau autosabotaj (ce ar face alţii sau ce aş face eu pentru a împiedica realizarea ideii).
2) *Dimensiunea relaţională*. Este necesară pregătirea terenului, prin realizarea unui adevărat „studiu de piaţă" calitativ asupra interlocutorului, detectând scările lui de valori, sursele de teamă şi entuziasm. Determinarea canalelor de comunicare deschise *a priori*, precum şi cele care ar părea definitiv închise.

În momentul (faza) prezentării ideii, este important să ne sincronizăm pe aceeaşi lungime de undă cu interlocutorul, fiind conştienţi de stresul inerent unei asemenea situaţii. Este important să ştii să stabileşti o relaţie de tipul câştigător-câştigător. În concluzie, interlocutorului este bine să i se lase posibilitatea de a-şi atribui o „coproprietate a ideii".

5.7. Stimularea gradului de activism

Una dintre atitudinile creative specifice persoanelor înalt creatoare, indiferent de domeniu, este interesul viu pentru orice informaţie, ele având un grad de activism foarte ridicat. Pentru oamenii înalt creativi nu există lucruri neinteresante, totul depinde de cine sunt privite, la ce tip de cunoştinţe ale individului sunt raportate şi mai ales de modul cum sunt analizate, interpretate.

E. Raudsepp a constatat că, în faţa aceloraşi evenimente, oamenii înalt creativi (de exemplu, laureaţii premiului Nobel) au orientări creative diferite faţă de cei slab creativi. În continuare, prezentăm o *comparaţie între două orientări, relativ opuse, faţă de diferitele evenimente ale vieţii*.

Persoane slab creatoare (spectatori)	Persoane înalt creatoare (actori puternic angajaţi)
➢ Îşi „omoară" timpul.	➢ Foloseşte timpul pentru a-şi dezvolta personalitatea.
➢ Este un observator.	➢ Este puternic implicat, trăind din plin situaţia respectivă.
➢ Are puţine interese personale şi autonome.	➢ Are multiple activităţi care îi îmbogăţesc personalitatea.
➢ Este puternic legat de activităţi structurate anterior.	➢ Îi plac, îl atrag activităţile noi şi importante.
➢ Are experienţe fragmentare, fracţionate după cum îi dictează evenimentele particulare.	➢ Se implică în activităţi complete, unde are continuitate.
➢ Este predispus la plictiseală.	➢ Orice lucru, activitate i se par interesante, selectând ce se potriveşte cu experienţa lui.
➢ Nu realizează nimic deosebit şi devine oarecum nemulţumit că nu este „suficient" de apreciat.	➢ Are realizări deosebite, care îi sporesc potenţialul creativ şi satisfacţiile profesionale.

Persoane slab creatoare (spectatori)	Persoane înalt creatoare (actori puternic angajaţi)
➢ Fiind orientat spre modul cum este văzut, succesele sale sunt superficiale, sporadice, de conjunctură.	➢ Este interesat de sensurile şi înţelesurile profunde ale problemelor, de existenţă, ceea ce îl conduce spre descoperirea unor posibilităţi noi.
➢ Este înclinat spre pesimism.	➢ În general, este o fire optimistă.
➢ Nu acceptă critici, opinii în contradictoriu deoarece le consideră ca un atac la propria persoană (de fapt, nu prea le înţelege).	➢ Este flexibil, receptiv la orice idei şi păreri, fiind dispus să-şi schimbe punctele de vedere dacă a greşit sau dacă există alte idei mai valoroase.
➢ Dobândeşte o cultură superficială.	➢ Se bucură de esenţa culturii.
➢ Experimentează mai întâi ceea ce este.	➢ Experimentează ceea ce ar putea fi.
➢ Este victima unei îmbătrâniri spirituale timpurii.	➢ Se bucură de un spirit tânăr şi atunci când nu mai este tânăr.

5.8. De ce nu suntem perseverenţi şi cum am putea fi

În cadrul cercetărilor mele realizate cu persoane înalt creatoare din cele mai diferite domenii ale ştiinţei, culturii, tehnicii, proiectării, producţiei nemijlocite de bunuri, învăţământ, am constatat că în vârful ierarhiei atitudinilor creative se situează *perseverenţa*. La aceeaşi concluzie au ajuns şi studiile realizate de autori din diferite ţări.

E. Raudsepp a inventat „simptomele" care pun în evidenţă slăbiciunea perseverenţei. Prezentăm mai jos *o listă* cu aceste „simptome", rugându-vă să le citiţi cu multă atenţie pentru a vă da seama ce vă lipseşte pentru a fi perseverenţi:

1. Incapacitatea de a descoperi şi a formula clar ceea ce îţi doreşti.
2. Amânarea realizării unui lucru, cu sau fără motiv (de obicei susţinută de o minunată colecţie de scuze).
3. Lipsa dorinţei de a căpăta informaţii precise.
4. Nehotărârea, însoţită de obiceiul de a pasa mingea în alt teren, în loc ca problemele să fie înfruntate în mod ferm.
5. Obiceiul de a se baza pe scuze, în locul formulării unor planuri adecvate rezolvării problemelor.
6. Mulţumirea de sine. Aproape că nu există remediu pentru această boală.
7. Indiferenţa, reflectată de obicei în uşurinţa de a face compromisuri, în loc să înfrunte problemele.
8. Dorinţe slabe, datorate unei motivaţii neadecvate pentru activitate.
9. Obiceiul de a fi învinuite alte persoane pentru eşecurile personale.
10. Dorinţa puternică, chiar nerăbdarea de a renunţa la prima înfrângere.

11. Lipsa unor planuri scrise şi a discutării lor cu cei capabili să le analizeze.
12. Obiceiul de a nu lucra cu idei şi de a rata ocaziile, atunci când ele apar.
13. Căutarea „scurtăturilor" pentru a ajunge la ţintă şi incapacitatea de a depune un efort susţinut.
14. Frica de a fi criticat, frica de ceea ce gândesc alţii sau de ce vor gândi alţii despre tine (foarte bine „ascunsă" în subconştient).

Vă rugăm să completaţi această listă cu „simptome" noi ale slăbiciunii perseverenţei sau cu altele similare celor expuse.

5.9. Eliminarea obstacolelor

(E. Raudsepp)

„Efortul şi succesul vor depăşi toate aşteptările dacă energiile şi imaginaţiile oamenilor ar putea fi eliberate de restricţii şi limitări."

Crawford H. Creenewalt

Lipsa receptivităţii şi a performanţei creative nu este cauzată atât de mult de absenţa potenţialului creativ, cât mai ales de blocajele şi de obstacolele cognitive, emoţionale şi de cele referitoare la relaţiile interumane şi de comunicare.

O dată ce factorii inhibitori au fost identificaţi şi îndepărtaţi, progresul imediat al manifestării creativităţii poate fi considerabil.

Este bine ca acest exerciţiu să fie făcut şi în grup (de prieteni, colegi etc.). Când toţi participanţii au terminat de scris o listă cu ceea ce îi împiedică să fie creativi, fiecare persoană îşi citeşte pe rând lista cu voce tare şi discută în ce mod şi de ce fiecare obstacol inhibă soluţiile creative şi ce poate fi făcut pentru ca situaţia să fie depăşită. *Scopul* exerciţiului este de a oferi fiecăruia un tip de evoluţie de autorecuperare care să îi deschidă şi să îi elibereze creativitatea.

Faceţi o listă cu obstacolele şi blocajele care inhibă şi înăbuşă manifestarea creativă, atât în cazul dumneavoastră, cât şi al altora.

Exemple:

- lipsa de încredere în capacitatea de a fi creativ;
- lipsa motivaţiei;
- lipsa autodisciplinei;
- teama că ideea va fi furată;
- teama de a vă asuma riscuri.

Răspuns (exemple):

- ➢ teama de eşec;
- ➢ teama de a nu greşi sau de a nu fi criticat;
- ➢ tendinţa de a judeca prematur ideile;
- ➢ nevoia de a te conforma;

- intoleranţă faţă de ambiguitate;
- incapacitatea de a percepe adevărata problemă;
- insistenţa de a fi logic;
- neîncredere în gândirea intuitivă;
- incapacitatea de a folosi toate abilităţile;
- lenea;
- dorinţa patologică de siguranţă;
- lipsa de rezistenţă şi de perseverenţă;
- lipsa liniştii interioare;
- graba de a trage concluzii;
- indiferenţa, lipsa de interes şi de dorinţa de a crea;
- automulţumire;
- credinţa că este inutil să te laşi în voia visurilor;
- lipsa curiozităţii;
- observare eronată şi nerespectare a indiciilor;
- superficialitate, ...şi greşeală a gândirii;
- dificultate în a vedea legăturile îndepărtate;
- curiozitate inhibată;
- lipsa de cunoştinţe în propriul domeniu de activitate;
- teama de a nu se face de râs;
- lipsa flexibilităţii;
- supramotivaţia de a reuşi;
- a fi copleşit de imensitatea unei probleme;
- formularea incorectă a unei probleme;
- tendinţa de a rămâne la o gândire obişnuită, de rutină;
- înclinaţie spre probleme concrete, practice;
- teama de a fi deschizător de drumuri;
- teama de a nu fi prea agresiv.

5.10. Lista cu lucrurile care ne „sâcâie"
(după E. Raudsepp)

„Dacă nu aveţi probleme, rataţi o ocazie de progres."
Thomas Blandi

Cu toţii avem probleme, supărări, toane şi nemulţumiri de tot felul. Deşi pentru anumite probleme putem face prea puţin sau nimic, multe dintre ele pot fi rezolvate prin creativitate.

Un aforism nu spune că: Dumnezeu îmi dă seninătatea să accept lucrurile pe care nu le pot schimba, curajul să schimb ceea ce pot şi înţelepciunea să ştiu să fac diferenţa.

Din păcate, mulţi oameni nu numai că nu au curaj şi înţelepciune, dar nici nu s-au gândit vreodată la ce anume îi deranjează în viaţă. Şi, chiar dacă unii sunt conştienţi de câteva lucruri care le cauzează disconfort şi frustrare, cei care fac într-adevăr ceva efectiv sau creativ cu privire la aceste probleme sunt, într-adevăr, puţini.

Acest exerciţiu are două părţi. Mai întâi luaţi o hârtie şi un creion şi faceţi o listă cu tot ceea ce vă deranjează, vă supără sau vă „sâcâie" – probleme specifice sau personale, acasă sau la serviciu, implicând persoane, obiecte şi întâmplări. Această listă ar trebui să conţină atât acele lucruri care vă „sâcâie" şi sunt comune, împărtăşite de mulţi, cât şi unele speciale, pe care le consideraţi numai ale dumneavoastră. Dacă epuizaţi problemele în mai puţin de zece minute, sunteţi fie sfânt, fie extrem de insensibil.

Următorul pas este să faceţi o listă cu tot ceea ce vă deranjează şi cu problemele despre care credeţi că au nevoie de soluţii creative. Scrieţi problema sau problemele pe care aţi dori să le trataţi mai întâi. Punerea pe hârtie a problemelor dumneavoastră vă oferă posibilitatea de a vă cristaliza gândurile. De asemenea, vă obligă să faceţi ceva în privinţa lor şi vă oferă imboldul motivaţional de care aveţi nevoie.

Exemple:

- reclame TV;
- oameni care îşi trosnesc degetele;
- să duceţi gunoiul.

Răspuns (exemple):

- programe TV mediocre;
- jaluzele care nici nu se ridică, nici nu se lasă;
- telefonul care sună şi nu răspunde nimeni;
- toalete unde nu mai e hârtie;
- robinete care curg;
- oglinzi cu defect;
- mobila prăfuită;
- gândaci care se plimbă în diferite locuri publice;
- pâine prăjită arsă;
- aparatură electrică fixă care interferează cu televizorul;
- cuţite neascuţite;
- banane răscoapte;
- a curăţa după pisică;
- şireturile rupte;
- murdăria de câine pe gazon;
- sertarele care se blochează;
- claxoanele maşinilor;
- fumul de trabuc;
- scaunele şubrede.

5.11. Reveria creativă
(după E. Raudsepp)

„Fără momente lungi şi plăcute de reverie, viaţa devine o maşină cu aburi sterilă cu dungi de fier."

John Powys

Una dintre cele mai puternice metode pentru a aduce o schimbare pozitivă în vieţile noastre este reveria creatoare sau fantezia. Experimentele dovedesc din ce în ce mai mult că ceea ce vizualizăm este ceea ce receptăm şi că putem programa în mod deliberat computerele biologice cu un set de profeţii care să se autoîndeplinească. Ne putem imagina făcând munca ce ne place cu adevărat; putem vizualiza suma de bani pe care am dori să o avem sau luxul pe care am dori să îl obţinem; sau să ne închipuim orice alte scopuri care ne-ar susţine evoluţia personală.

Pentru a vă plănui cum arată viitorul trebuie să vă imaginaţi – cât se poate de realist – cum doriţi să deveniţi sau mulţumirile pe care vreţi să le aveţi. Important de ţinut minte este faptul că trebuie să vă imaginaţi aceste obiective dorite de parcă ar fi fost deja atinse. Analizaţi de câteva ori detaliile acestor visări foarte plăcute. Această procedură le va imprima permanent în memoria dumneavoastră, iar urmele lor din memorie vor începe să vă influenţeze comportamentul zilnic înspre scopul de succes imaginat.

În timp ce vizualizaţi, ar trebui să fiţi complet singur şi nederanjat (în linişte). Ţineţi ochii închişi ca să vă ajutaţi imaginaţia în creştere, fără inhibiţii. Mulţi oameni consideră că obţin rezultate mai bune dacă se imaginează stând în faţa unui ecran mare, alb, pe care îşi proiectează imaginile dorite de ei înşişi.

Vizualizarea este metoda predominantă pentru reverie şi trebuie să fiţi sigur că imaginea proprie este clară şi bine conturată.

Unii oameni retrăiesc mai întâi mental o experienţă de succes din trecut pentru a ajunge la o stare pozitivă care să faciliteze reveria. Când starea de încredere şi optimism a fost atinsă, ei o „înfăşoară" în jurul a ceea ce doresc să realizeze.

Lew Miller vă sfătuieşte să vă construiţi propriul scenariu în funcţie de un scop imediat pe care doriţi să-l atingeţi:

Oricare ar fi, scrieţi scenariul pe parcurs, proiectându-vă activ în atâtea scene de succes triumfătoare câte vă permite imaginaţia. Concentraţi-vă cu o dorinţă arzătoare. Apoi eliminaţi imaginea mentală şi începeţi să vă comportaţi în viaţa de zi cu zi ca şi cum v-aţi fi atins deja scopul. Reporniţi mica voastră piesă de teatru oricând se iveşte un moment de singurătate. Portretizarea fidelă a rolului pe care îl jucaţi va determina actualizarea acestuia în viaţă în proporţie directă cu încrederea pe care o aveţi în producţia teatrală.

Reveria creativă este una dintre cele mai de succes tehnici pentru a atinge o viaţă creativă mai bogată şi mai plină. Dar, ca şi în cazul oricărei alte tehnici folositoare, trebuie practicată zilnic. Succesele noastre sunt limitate la ceea ce considerăm „posibil".

Cu reveria puteţi elimina limitele şi deschide nişte dimensiuni cu totul noi pentru viitorul dumneavoastră.

Răspuns:

Până recent, reveria sau fantezia a fost considerată ca pierdere de timp, ca un simptom de neadaptare. Mulţi psihologi au etichetat reveria obişnuită ca o dovadă a tendinţelor nevrotice sau ca o scăpare de responsabilităţile de fiecare zi. Am avertizat că reveria obişnuită ar îndepărta individul de societate şi i-ar reduce eficienţa în modul cum se descurcă în problemele reale de viaţă. Chiar acei oameni de ştiinţă behaviorişti care erau mai indulgenţi considerau reveria drept „un impuls de gratificare sublimat" sau „un substitut compensator" pentru adevăratele lucruri din viaţă. Cel mai frecvent stereotip asupra celor care visează este imaginea lor ca persoane pierdute în fantezii, ocupate să ţească imagini ale succesului propriu eroului.

Ca în cazul oricărui lucru dus la exces, reveria poate dăuna. Este vorba despre cei care, aproape complet, înlocuiesc recompensele din lumea reală cu o viaţă de fantezii. Şi când fantezia devine o dependenţă şi îl sustrage pe individ din realitate, sănătatea lui psihologică este afectată.

Dar aceste situaţii sunt într-adevăr foarte rare. Adevărul este că majoritatea oamenilor suferă mai curând de lipsa fanteziilor decât de un exces al acestora. Acum ştim cu adevărat cât de importantă este reveria. Ne dăm seama din ce în ce mai mult că dacă ni s-ar interzice cu totul să visăm cu ochii deschişi, echilibrul nostru emoţional ar avea de suferit. Nu numai că am fi mai puţin capabili de a face faţă pasiunilor vieţii de zi cu zi, dar autocontrolul şi conduita noastră ar fi în pericol de a fi anihilate.

Reveria este supapa ta de siguranţă

Lipsa prelungită de reverie are drept rezultat creşterea anxietăţii şi a tensiunii. De fapt, când nevoia de a visa cu ochii deschişi nu mai poate fi suprimată, reveria erupe spontan.

În timpul perioadelor de stres, reveria construieşte pentru sistemul nostru nervos un adăpost temporar care să ne protejeze de vânturile reci ale realităţii, aşa cum o casă ne protejează de vremea rea de afară. Ambele pot fi văzute ca forme de escapism (evadare) dar nici un om sănătos nu doreşte să-şi petreacă viaţa ca pe o luptă dură pentru supravieţuire. Desigur, avem dreptul la retrageri strategice ocazionale pentru a ne reface forţele.

Anumite descoperiri recente

Cercetările recente asupra reveriei indică faptul că aceasta reprezintă o parte intrinsecă a vieţii zilnice şi că o anume „cantitate" de reverie în fiecare zi este esenţială pentru relaxare.

Dar efectele benefice ale reveriei trec dincolo de relaxare şi de reducerea tensiunii. Conform experimentelor conduse de dr. Joan T. Freyberg, psihoterapeut de formaţie, din New York, reveria ajută în mod semnificativ învăţarea, capacitatea de a interacţiona şi de a comunica cu alţii.

Cercetătoarea a mai descoperit că aceia dintre pacienţii ei care se angajează cu uşurinţă în reverii răspund mai repede la tratament şi sunt mai capabili să facă faţă frustrărilor şi crizelor nevrotice.

Într-un experiment cu elevi din primele clase, dr. Freyberg a observat că reveria le-a îmbunătăţit concentrarea: „erau mai fericiţi, mai vorbăreţi, mai atenţi la detalii şi se jucau mai mult unii cu alţii". A fost de asemenea demonstrat că este puţin probabil ca aceşti copii care visează regulat să dezvolte tulburări emoţionale.

Într-un alt experiment, psihologul dr. Sara Similansky a descoperit că bărbaţii şi femeile care au învăţat să viseze şi-au îmbunătăţit semnificativ limbajul şi îndemânările. Dr. Jerome L. Singer, de la Universitatea Yale, a descoperit că reveria a avut ca rezultat îmbunătăţirea autocontrolului şi a dezvoltat gândirea creativă. Dr. Singer arată, de asemenea, că reveria este un mod de a schimba realitatea în bine, ajutându-l pe individ să facă faţă întârzierilor, frustrărilor şi lipsurilor. Adeseori ne ajută să transformăm situaţiile dificile în situaţii în care ne putem descurca şi impulsionează planurile de viitor. Reveria ne oferă o mai mare putere şi fermitate în a trece peste obstacole şi dificultăţi, în drumul nostru spre obiectivele proprii şi este un imbold puternic spre succes.

Alte cercetări clinice şi experimentale au indicat că reveria ne ajută să ne înţelegem mai bine comportamentul şi să obţinem un raport mai intim şi să ne acceptăm sentimentele interioare. Acest lucru ne ajută să stabilim relaţii mai bune cu alţi oameni.

Am evoluat mult într-o perioadă de timp relativ scurtă: de la a considera reveria ca trivială sau ca o preocupare în sine, oarecum patologică pentru un adult, până la punctul de vedere că ea este o competenţă umană foarte importantă pentru diversificarea vieţii, disponibilă oricui doreşte să o exercite. Mai multe tehnici psihoterapeutice, printre care *Imaginea cu afectivitate orientată*, *Desensibilizarea behavioristă*, *Psihosinteza şi vizualizarea programată*, se folosesc de reveria deliberată şi de fantezie.

5.12. Exerciţiu pentru activarea imaginaţiei

(adaptat după E. Raudsepp)

„Imaginaţia este esenţială şi înainte de toate, căci fără imaginaţie nu avem nici un scop."

C.N. Parkinson

Creaţi şapte propoziţii pentru care ACRONIMUL să fie cuvântul din şapte litere IMAGINE. Toate propoziţiile trebuie să reflecte într-un fel gândurile voastre despre soluţia creativă, imaginaţie, inventivitate.

Exemplu:

- Ideile nu trebuie colecţionate sau ascunse.
- Multe soluţii mărunte sunt necesare pentru rezolvarea problemelor mari.
- Aproape toţi oamenii sunt creativi.
- Gândul este imaginea sufletului.
- Ideile inovatoare sunt respinse de oamenii cu prejudecăţi.
- Niciodată să nu crezi că alţii ar putea gândi în locul tău – foloseşte-ţi propria judecată.
- Este bine să te bucuri de fantezia ta – de aceea există.

Acum este rândul tău!

Exemple de răspunsuri

I. **– Îţi închipui că nu ai probleme? Creează unele.**
– Ideile învârt lumea.

– Imaginaţia te va scoate din încurcătură.
– Inteligenţa nu presupune întotdeauna să fii creativ.

M. **– Majoritatea oamenilor sunt mai creativi decât cred.**
– Multe probleme rămân nerezolvate pentru că renunţăm repede.
– Mereu creativitatea să fie un obicei.
– Minţile noastre au nevoie de exerciţiu, la fel ca şi trupurile.

A. **– Atâta folos ai pe cât de multe idei oferi altora.**
– Atacaţi problemele din toată inima.
– Aceste succese cer mai mult efort decât creativitate.
– Acum este momentul de a imagina.

G. **– Generează o idee nouă în fiecare zi.**
– Greşeala rataţilor este că renunţă înainte de a rezolva o problemă.
– Gimnastica minţii trebuie făcută cât mai des.
– Ideile geniale vin când te distrezi.

I. **– În creativitate trebuie să faci ceea ce simţi că e mai bine.**
– Iar o persoană creativă este educată, nu numai născută astfel.
– Ideile care erau noi acum zece ani sunt considerate acum învechite.
– Ideile sunt bune dacă sunt multe.

N. **– Nimeni nu ştie cât de creativă este o persoană în realitate.**
– Noile idei pot fi folosite împotriva obiceiurilor rele.
– Nimeni nu are dreptul să împiedice creativitatea celorlalţi.
– Noutatea nu este mereu cea mai bună.

E. **– Este interesant tot ceea ce doriţi să faceţi.**
– Este bine să faceţi schimb de idei, căci acest lucru va da naştere la idei noi.
– Entuziasmul ajută o persoană să devină mai creativă.
– Exprimaţi-vă ideile – dacă nu, o vor face alţii în locul dumneavoastră.

5.13. Creativitatea şi controlul minţii

(adaptat după E. Raudsepp)

Singurul lucru asupra căruia aveţi control total sunt gândurile dumneavoastră. Aceasta este cea mai importantă dintre cunoştinţele omenirii. Este reflectarea originii divine a omului. Acest prerogativ divin este singurul mijloc de a vă controla destinul. Dacă nu vă puteţi controla propria raţiune, fiţi sigur că nu puteţi controla nimic altceva. Însă faceţi aceasta doar cu mijloacele materiale. *Raţiunea este bogăţia dumneavoastră spirituală!* Protejaţi-o şi folosiţi-o cu grijă.

Din nefericire, nu există măsuri legale împotriva celor care, intenţionat sau nu, otrăvesc minţile altora prin influenţe negative.

Unii dintre cu o raţiune negativă au încercat să îl convingă pe Thomas A. Edison că nu poate construi un aparat care să înregistreze vocea umană „pentru că", spuneau ei „nimeni nu a mai făcut aşa ceva vreodată". Edison nu i-a ascultat. Ştia că omul poate

produce tot ceea ce concepe mintea şi această convingere l-a ridicat pe marele Edison deasupra tuturor celorlalţi.

Autocontrolul este rezultatul disciplinei şi al obişnuinţei. Fie îţi controlezi mintea, fie te controlează ea pe tine. Cea mai practică metodă de autocontrol este aceea de a oferi raţiunii un scop precis, susţinut de un plan. Fără acest control, succesul nu e posibil.

Folosiţi aceste scuze ?

Cei care nu reuşesc în viaţă au o trăsătură comună distinctivă. Toţi cunosc *motivele pentru care au eşuat* şi cred că scuzele lor explică perfect eşecurile suferite.

O parte dintre aceste „scuze" sunt inteligente, iar câteva sunt chiar reale. Dar în final ele nu contează, căci oamenii vor să ştie numai dacă ai succes sau nu.

Un psiholog a alcătuit o listă a celor mai des folosite scuze. Citiţi lista, analizaţi-vă atent şi vedeţi dacă folosiţi vreuna dintre aceste scuze.

DACĂ n-aş avea nevastă şi familie...
DACĂ aş avea bani...
DACĂ aş fi avut o educaţie bună...
DACĂ aş face rost de o slujbă...
DACĂ aş fi sănătos...
DACĂ aş avea timp...
DACĂ situaţia ar fi alta...
DACĂ ceilalţi m-ar înţelege...
DACĂ aş mai trăi o dată...
DACĂ nu m-aş fi temut de gura lumii...
DACĂ mi s-ar fi dat o şansă...
DACĂ acum aş avea vreo şansă...
DACĂ nu apare nimic care să mă oprească...
DACĂ aş fi mai tânăr...
DACĂ ar fi după mine...
DACĂ m-aş fi născut bogat...
DACĂ aş întâlni „persoanele potrivite"...
DACĂ aş avea talentul pe care îl au alţii...
DACĂ aş avea curajul de a mă afirma...
DACĂ aş fi profitat de şansele care mi s-au oferit în trecut...
DACĂ nu m-ar irita cei din jur...
DACĂ nu ar trebui să am grijă de casă şi de copii...
DACĂ aş putea să economisesc ceva bani...
DACĂ m-ar aprecia şeful...
DACĂ m-ar ajuta cineva...
DACĂ rudele mele m-ar înţelege...
DACĂ aş trăi într-un oraş mare...
DACĂ aş reuşi să mă pun pe picioare măcar...
DACĂ aş fi liber...
DACĂ aş avea personalitatea altora...
DACĂ n-aş fi aşa gras...
DACĂ talentele mi-ar fi recunoscute...

DACĂ mi s-ar oferi o şansă...
DACĂ aş reuşi să-mi plătesc datoriile...
DACĂ n-aş fi greşit...
DACĂ aş şti cum...
DACĂ nu ar fi toţi împotriva mea...
DACĂ nu aş avea atâtea probleme pe cap...
DACĂ m-aş căsători cu persoana potrivită...
DACĂ oamenii nu ar fi atât de proşti...
DACĂ rudele mele nu ar fi atât de risipitoare...
DACĂ aş avea încredere în mine...
DACĂ nu aş fi ghinionist...
DACĂ nu ar fi adevărat că „se întâmplă ce e scris în stele"...
DACĂ n-aş avea atât de mult de muncit...
DACĂ nu mi-aş fi pierdut banii...
DACĂ locuiam în alt cartier...
DACĂ aveam propria mea afacere...
DACĂ ceilalţi m-ar asculta...

DACĂ *** şi acesta e cel mai important lucru... *dacă* aş avea curajul de a mă vedea aşa cum sunt cu adevărat, mi-aş da seama *care îmi sunt defectele şi le-aş corecta*. Astfel, aş putea avea şansa de a învăţa din greşelile mele şi ale altora, pentru că ştiu că am multe slăbiciuni, căci altfel acum aş fi acolo unde ar trebui să fiu dacă mi-aş fi analizat mai adânc slăbiciunile şi nu aş fi căutat atâtea scuze pentru a le acoperi.

Obiceiul fatal al succesului

Găsirea de scuze e un obicei vechi de când lumea, dar care *e fatal succesului* ! Este evident că oamenii nu renunţă la aceste scuze pentru că ei le-au creat, pentru că sunt rodul imaginaţiei lor.

Găsirea scuzelor este un obicei foarte adânc ancorat în subconştientul uman. Este foarte greu să renunţi la obiceiuri, mai ales când ele oferă justificări unor acţiuni ale noastre. Platon avea dreptate când spunea : „Prima şi cea mai importantă victorie este asupra sinelui. Este cel mai ruşinos şi urât lucru să fii dominat de propria natură".

Un alt filozof se referea la acelaşi lucru, spunând : „Am fost foarte uimit să descopăr că defectele pe care le vedeam la alţii erau de fapt, în mare parte, o reflectare a propriilor mele slăbiciuni".

În final, aş vrea să vă amintesc că „Viaţa este ca un joc de şah, în care adversarul dumneavoastră este timpul. Dacă ezitaţi înainte de a face o mutare sau nu mutaţi deloc, timpul va câştiga partida. Jucaţi împotriva unui adversar care nu tolerează lipsa de hotărâre ! ".

Poate că înainte aţi avut o justificare pentru nereuşitele de până acum, dar aceste scuze sunt acum depăşite, căci vă aflaţi acum în posesia cheii care vă deschide uşa spre bogăţiile vieţii.

Cheia este intangibilă, dar puternică ! Este privilegiul de care beneficiaţi, acela de a crea, *în propria dumneavoastră minte*, o dorinţă arzătoare de a avea o anumită formă de bogăţie. Nu există pedepse pentru utilizarea acestei chei, dar veţi avea de plătit dacă nu o veţi folosi. Preţul va fi eşecul. Dacă folosiţi cheia, vă veţi bucura de recompense

uriaşe, prin satisfacţia pe care o simt toţi cei care *au ajuns să se cunoască pe sine şi să facă în aşa fel încât viaţa să le dea ceea ce doresc.*

Recompensa pe care o veţi primi merită acest efort. Apucaţi-o pe acest drum şi vă veţi convinge.

„Dacă avem acelaşi sânge în vine", a spus nemuritorul Emerson, „ne vom întâlni". În concluzie, aş dori să închei cu un gând al aceluiaşi Emerson: „Dacă acelaşi sânge ne curge prin vine, ne-am întâlnit în aceste pagini".

5.14. Frazele care paralizează creativitatea

(Mihaela Roco)

1. *Nu* avem timpul necesar.
2. *Nu* este conţinut în plan.
3. Aşa ceva *nu* se poate, „nu merge".
4. Conducerea *nu* va accepta aşa ceva.
5. S-a mai încercat, *nu* merge...
6. Avem *prea multe* lucrări de făcut în prezent.
7. E clar că *nu* ne sprijină nimeni.
8. *Nu* putem face aşa ceva fără să ţinem seama de regulamente.
9. *Vom* mai discuta noi altădată...
10. Deşi ideea este bună, sunt sigur că *nu* va merge...
11. Este de-a dreptul absurd.
12. Să mai aşteptăm şi *vom* vedea...
13. *Vom* avea multă bătaie de cap şi pentru ce...
14. Nu îţi dai seama că este un lux să ne gândim la aşa ceva tocmai acum?
15. Dar cunoaşteţi părerea şefilor dumneavoastră în această problemă?
16. Nu *vom* fi luaţi în serios.
17. Să reflectăm bine şi *vom* vedea...
18. Acum este târziu să ne gândim la asta.
19. Nu are nici o legătură cu ceea ce avem acum de făcut.
20. Să facă mai întâi alţii şi pe urmă o să vedem dacă merită să ne apucăm şi noi.
21. Scrie pe hârtie tot ce ai de spus şi *vom* mai discuta altădată.
22. Este contrar obiceiurilor de aici.
23. După ce vei cunoaşte lucrurile ca şi mine, îţi vei da seama că ideea *nu* e bună.
24. Spui nişte lucruri care *nu* sunt realizabile...
25. Nu de idei ducem *noi* lipsă.
26. Şansele de reuşită sunt practic *nule* şi atunci de ce să ne mai gândim la asta.
27. Ceea ce propui este cu totul nerealist, utopic.
28. Să formăm un comitet, o comisie să analizăm ideea.
29. Nu am mai făcut aşa ceva niciodată.
30. Nu este cel mai important lucru pe care să-l discutăm acum.

31. Înainte de a lua cuvântul, gândeşte-te bine dacă ai ceva serios de spus.
32. Tocmai la problema asta te-ai gândit, singura care a fost atât de bine rezolvată.
33. Ce ţi-a venit să schimbi lucrurile tocmai când treaba merge bine?
34. Scrie undeva de ideea asta?
35. Te-ai gândit la ce te-aşteaptă dacă se aprobă să faci asta?
36. Nimic nu este mai periculos decât o idee, atunci când este singura pe care o aveţi.
37. Cu idei *second-hand* sau mai bine zis *second-mind* nu puteţi fi creativ.

• Completaţi această listă cu noi fraze paralizante ale creativităţii. Un prim pas spre valorificarea potenţialului creativ îl constituie conştientizarea factorilor potrivnici lui.

5.15. Devizele omului creativ

(Mihaela Roco)

1. Gândiţi-vă azi la cea mai îndrăzneaţă idee; mâine ea nu va mai fi cea mai nouă.
2. Prevedeţi viitorul în loc să fiţi surprins de el.
3. Fără curaj nu se poate face nimic nou.
4. Nu confundaţi ambiţia cu creativitatea.
5. Fiţi cât mai îngăduitori cu ideile altora. S-ar putea să aibă dreptate.
6. Jucaţi-vă cu ideile.
7. Dacă nu găsiţi soluţia la o problemă, căutaţi o altă problemă, transformând-o pe prima.
8. Fiţi modeşti atunci când îi criticaţi pe alţii.
9. Fiecare om poate fi creativ, dar pentru aceasta trebuie să-şi dea seama.
10. A fi activ este bine; a fi creativ este şi mai bine.
11. Nimeni nu se află întotdeauna în cea mai bună formă; şi pauzele sunt creative.
12. Este tot atât de creativ, ca şi când aţi face un lucru nou, să reluaţi totul de la început.
13. Organizaţi-vă viitorul; prezentul reprezintă deja trecutul.
14. După ce aţi cunoscut lucrurile aşa cum sunt, imaginaţi-vă cum ar putea fi ele şi ceea ce ar putea deveni.
15. Inspiraţi-vă de la natură; este un izvor inepuizabil de idei.
16. Incertitudinea este prima datorie a omului creativ.
17. Duceţi până la capăt orice idee.
18. Creativitatea este independentă de vârstă. Ea păstrează tinereţea.
19. Prima idee care vă vine în minte este adesea cea mai bună.
20. Chiar şi lucrurile cele mai sigure nu sunt decât ipoteze, de aceea nu vă încredeţi total în ele.
21. Nu aşteptaţi să gândească alţii înaintea dumneavoastră.
22. Profitaţi de experienţa dumneavoastră pentru a dobândi altele noi.
23. Gândiţi-vă la cât mai multe posibilităţi de rezolvare a unei probleme; nu vă limitaţi doar la una singură.
24. Nu vă opriţi la ideile bune; există cu siguranţă altele şi mai bune.

25. Exersaţi-vă pentru o critică constructivă.
26. O idee absurdă este întotdeauna ceva mai bun decât nici o idee.
27. Utilizaţi experienţa dumneavoastră, dar evitaţi clişeele.
28. Creativitatea înseamnă şi a emite idei care nu pot fi apărate.
29. Elaboraţi mai multe idei decât acelea care vă sunt strict necesare.
30. Făcând mereu aceleaşi lucruri şi în acelaşi fel devenim din ce în ce mai plictisiţi şi mai plictisitori.
31. Puneţi-vă întrebări la care nu puteţi răspunde; descoperiţi imposibilul.
32. Să nu vă fie teamă de propriile idei.
33. Toate convenţiile nu sunt decât reguli ale unui joc; ele pot fi modificate şi create jocuri noi.
34. Alegeţi-vă ca modele oamenii creatori.
35. Creativitatea începe cu ideile mici; cele mari vor veni de la sine.
36. Cel mai bun mod de a avea o idee bună este de a avea cât mai multe idei.
37. Aşa cum vă schimbaţi îmbrăcămintea, încălţămintea, încercaţi să vă schimbaţi şi ideile, deoarece şi ele au un termen de valabilitate.

Construiţi noi devize creative, care să vă reprezinte cel mai bine pe dumneavoastră.

Bibliografie

Ashfort, B.E., Humphrey, R.H., 1995, *Emotion in the Workplace. A Reappraisal of Human Relations*, 48, 2, pp. 97-125.

Bar-On, Reuven, 1996, *The Era of the „EQ": Definig and Assessing Emotional Intelligence*, 104th Annual Convention of APA in Toronto.

Block, J., 1995, „On the Relation between IQ, Impulsivity and Delinquency", in *The Journal of Abnormal Psychology*, 104.

Bower, Sh.A., Bower, G.H., 1976, *Asserting Yourself*, Addison-Wesley, Amsterdam.

Brazelton, T.B., 1992, *Heart Start: The Emotional Foundations of School Readiness*, National Center for Clinical Infant Programs, Arlington, Virginia.

Chalvin, D., 1992, *L'affirmation de soi*, ESF, Paris.

Chalvin, D., 1998, *Faire face aux stress de la vie cotidienne*, ediţia a V-a, PUF, Paris.

Chalvin, D., 1999, „L'affirmation de soi", col. „Formation permanente en science humaines", ediţia a IX-a, PUF, Paris.

Cooley, Ch., 1997, mai, „The art of management", in *Psychology Heute*.

Csikszentmihalyi, M., 1990, *Flow, the Psychology of Optimal Experience*, Harper and Row, New York.

Despret, Vinciane, 1999, *Ces emotions qui fabriquent Sanofi-Synthelabo*, PUF, Paris, pp. 217-275.

Diener, Ed., Larsen, R.J., 1993, „The Experience of Emotional Well-Being", in Lewis, M., Haviland, J., *Handbook of Emotion*, Guilford Press, New York.

Gardner, H., 1993, *Multiple Intelligence*, Basic Books, New York.

Goleman, H., 1995, *Emotional Intelligence*, Bantam Books, New York.

Greenberg, M.I., Kusche, C.A., Cook, E.T., Quama, J.P., 1995, „Promoting Emotional Competence in School-Age Children. The Effects of the PATHS Curriculum", in *Development and Psychopatology*, 7, pp. 117-136.

Hein, S., 1996, *EQ for Everybody: A Practical Guide to Emotional Intelligence*, New York.

Kagan, J., 1992, dec., „Initial Reactions to unfamiliarity", in *Current Directions in Psychological Science*.

Lange, A.J., Jakubowski P., 1978, *Responsible Assertive Behavior*, Research Press, New York.

Ledoux, J., 1992, „Emotion and the Limbic System Concept", in *Concepts in Neuroscience*, 2.

Levison, H., 1992, „Specific and Vague Criticism. Feedback to Subordinates", in *Addendum to the Levinson Letter*, Levinson Institute, Waltham, Massachusetts.

Marcus, S., David, S., Predescu, A., 1987, *Empatia şi relaţia profesor-elev*, Editura Academiei, Bucureşti.

Marcus, S., 2000, *Charismă şi personalitate*, Societatea „Ştiinţă şi Tehnică", Bucureşti, pp. 29-36; 69-99.

Mayer, J.D., Salovey, P., 1993, „The Intelligence of Emotional Intelligence", in *Intelligence*, 17, pp. 433-442.

Mayer, J.D., Salovey, P., 1997, *Emotional Development and Emotional Intelligence*, p. 10.

Mayer, J.D., Salovey, P., 1997, „What is Emotional Intelligence", in Salovey, P., Sluyter, D., *Emotional Development and Emotional Intelligence: Educational Implications*, Capitolul 1 (www.egi.org.).

Mayer, J., Caruso, D., Salovey, P., 1999, *Emotional Intelligence Meets. Traditional Standards for an Intelligence*.

Mehrabian, A., Young, Al., Santo, S., 1988, „Emotional Empathy and Associated Individual Differences, in *Curent Psychology: Research & Reviews*, 7.

Pavelcu, V., 1969, *Din viaţa sentimentelor*, Editura Enciclopedică Română, Bucureşti.

Popescu-Neveanu, P., 1978, *Dicţionar de Psihologie*, Editura Albatros, Bucureşti, pp. 29-31.

Ribot, Th., 1996, *Logica sentimentelor*, Editura IRI, Bucureşti.

Roemer, L., Borkovec, T., 1993, „Unwanted Cognitive Activity that Controls Unwanted Somatic Experience", in *Wegiver and Pennebaker. Handbook of Mental Control*, Pretince Hall, Englewood Cliffs, New Jersey.

Ruisel, I., 1992, „Social Intelligence Conception and Methodological Problems", in *Studia Psychologica*, 34, 4-5, pp. 281-296.

Salovey, P., Sluyter, D., 1997, *Emotional Development and Emotional Intelligence: Educational Implications*.

Salovey, P., Mayer, J.D., 1990, „Emotional Intelligence", in *Imagination, Cognition and Personality*, 9, pp. 185-211.

Segal, J., 1999, *Dezvoltarea inteligenţei emoţionale*, Bucureşti.

Stein, S., 1996, *EQ-i Aims to Measure Emotional Smarts*, MPL Communications Inc., Toronto.

Thorndike, E.L., 1920, „Intelligence and Its Use", in *Harper's Magazine*, 140, p. 227-235.

Williams, W.M., Sternberg, R.J., 1988, „Group Intelligence. Whow Some Groups Are Better than Others", in *Intelligence*, 12, pp. 351-377.

Watson, M., Greer, S., 1983, „Development of a Questionnaire Measure of Emotional Control", in *Journal of Psychosomatic Research*, 27, 4, pp. 299-305.

Zlate, M., 1991, *Fundamentele psihologiei*, II, Editura Hiperion XXI, Bucureşti, pp. 68-69.